DORADZTWO ZAWODOWE

KOMPLET SCENARIUSZY

DO NAUCZANIA ZAGADNIEŃ FINANSOWYCH W SZKOŁACH PODSTAWOWYCH



Dla klas 4–8

Ministerstwo Finansów

FUNDUSZ EDUKACJI FINANSOWEJ

WARSZAWSKI INSTYTUT BANKOWOŚCI

Sfinansowano ze środków Funduszu Edukacji Finansowej, którego dysponentem jest Minister Finansów i Gospodarki. Realizatorem Zadania jest Fundacja Warszawski Instytut Bankowości.

Komplet scenariuszy został wydany w ramach Zadania „Materiały edukacyjne do nauczania zagadnień finansowych w klasach IV–VIII szkoły podstawowej" sfinansowanego ze środków Funduszu Edukacji Finansowej, którego dysponentem jest Minister Finansów i Gospodarki. Realizatorem Zadania jest Warszawski Instytut Bankowości.

Koordynator Zadania: Krzysztof Ostafiński (Warszawski Instytut Bankowości)

Koordynator merytoryczny Zadania: dr hab. Tomasz Rachwał, prof. UEK (Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie)

Autor wprowadzenia: dr hab. Tomasz Rachwał, prof. UEK (Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie)

Autorzy scenariuszy:
mgr Agnieszka Koniuch-Sarniak (Małopolskie Centrum Doskonalenia Nauczycieli – Ośrodek Oświęcim) – scenariusz 1
dr Mirosław Żurek (Stowarzyszenie Doradców Szkolnych i Zawodowych Rzeczypospolitej Polskiej) – scenariusz 2
mgr Tomasz Magnowski (Stowarzyszenie Doradców Szkolnych i Zawodowych Rzeczypospolitej Polskiej) – scenariusz 3
mgr Alicja Radecka (Szkoła Podstawowa nr 3 im. kpt. Jana Drzewieckiego w Toruniu) – scenariusz 4
mgr Katarzyna Pluta (Świętokrzyskie Centrum Doskonalenia Nauczycieli w Kielcach) – scenariusz 5
mgr Anna Sarczyńska (Stowarzyszenie Doradców Szkolnych i Zawodowych Rzeczypospolitej Polskiej) – scenariusz 6, 7

Recenzja merytoryczna:
dr Krzysztof Kil (Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie)
dr hab. Agnieszka Parkitna, prof. PWr (Politechnika Wrocławska)

Recenzja dydaktyczna:
mgr Anna Czarlińska-Wężyk (Regionalny Ośrodek Doskonalenia Nauczycieli "WOM" w Katowicach)
dr Waldemar Lib (Uniwersytet Rzeszowski)

Redakcja językowa: Slow Education Magdalena Bogdańska-Maciak

Skład: MGMEDIA Maciej Grabowski
Projekt okładki: MGMEDIA Maciej Grabowski
Zdjęcie na okładce: Syda Productions/Adobe Stock
Grafiki i ilustracje: Adobe Stock

Wydawca: Warszawski Instytut Bankowości

Adres wydawcy: ul. Kruczkowskiego 8; 00-380 Warszawa

ISBN: 978-83-979868-6-2
ISBN: 978-83-979868-1-7 (całość kolekcji)

Wydanie: pierwsze

Rok wydania: 2026

WSTĘP

Doradztwo zawodowe w szkole podstawowej ma kluczowe znaczenie w przygotowaniu uczniów do świadomego planowania przyszłości edukacyjnej i zawodowej. Zgodnie z *Rozporządzeniem Ministra Edukacji Narodowej z dnia 12 lutego 2019 r. w sprawie doradztwa zawodowego (Dz.U. z 2019 r., poz. 325, z późn. zm.)*, doradztwo zawodowe obejmuje nie tylko rozpoznawanie własnych predyspozycji, mocnych i słabych stron oraz zainteresowań, ale także kształtowanie umiejętności podejmowania decyzji, gospodarowania zasobami oraz rozumienia realiów rynku pracy. Włączenie elementów edukacji ekonomiczno-finansowej do doradztwa zawodowego wzmacnia jego praktyczny wymiar i umożliwia uczniom lepsze zrozumienie wartości pracy, mechanizmów wynagradzania czy znaczenia kompetencji finansowych w budowaniu przyszłej kariery.

Pakiet scenariuszy przygotowanych przez nas dla tego obszaru edukacyjnego obejmuje zagadnienia, które w sposób przystępny i bliski doświadczeniom młodych ludzi wprowadzają ich w świat dorosłości. Uczniowie będą mieli okazję zastanowić się nad tym, co trzeba wiedzieć, zanim zacznie się budować własny kapitał, jak wybór zawodu wiąże się z finansami i stylem życia, jakie czynniki wpływają na wysokość wynagrodzenia, a także jak zmieniają się oczekiwania wobec pracowników w dynamicznie zmieniających się realiach funkcjonowania poszczególnych działów gospodarki.

Każdy scenariusz został zaprojektowany w taki sposób, aby odpowiadać na zapisy podstawy programowej doradztwa zawodowego i wspierać nauczycieli oraz doradców w realizacji jej celów. W materiałach znajdują się prezentacje multimedialne oraz karty pracy, które pomogą uczniom rozwijać umiejętności planowania dalszej edukacji i rozwoju zawodowego, oceny różnych ścieżek kariery i podejmowania odpowiedzialnych decyzji. Uzupełnieniem są zestawy pytań sprawdzających, pozwalające zweryfikować zarówno poziom zdobytej wiedzy, jak i praktyczne umiejętności uczniów zdobyte na zajęciach prowadzonych z wykorzystaniem scenariuszy.

Dzięki temu doradztwo zawodowe zyskuje szerszy wymiar, w którym refleksja nad przyszłością zawodową łączy się z rozumieniem procesów ekonomicznych i spraw finansowych. Uczniowie odkrywają, że droga do wymarzonego zawodu nie zależy wyłącznie od indywidualnych zainteresowań, ale również od warunków rynkowych, odpowiedzialnego zarządzania zasobami i umiejętności dostosowania się do zmian. Ekonomia codziennych decyzji i planowanie ścieżki zawodowej spotykają się tu zatem w spójnym procesie edukacyjnym, przygotowującym młodych ludzi do świadomego, odpowiedzialnego i aktywnego uczestnictwa w rynku pracy.

Zachęcamy Państwa do wykorzystania scenariuszy zawartych w tym pakiecie jako inspiracji do rozwijania kompetencji uczniów oraz wspierania ich w świadomym planowaniu przyszłości edukacyjnej i zawodowej.

dr hab. **Tomasz Rachwał**, prof. UEK
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Sfinansowano ze środków Funduszu Edukacji Finansowej,
którego dysponentem jest Minister Finansów i Gospodarki.
Realizatorem Zadania jest Fundacja Warszawski Instytut Bankowości.

Zawody a zarobki – co wpływa na wysokość wynagrodzenia? 5
Agnieszka Koniuch-Sarniak

Zawody, budżet i dobre decyzje – praktyczna lekcja doradztwa zawodowego z Dżekiem 9
Mirosław Żurek

„Żeby mieć – trzeba wiedzieć" – zanim zaczniesz budować własny kapitał 15
Tomasz Magnowski

Ile kosztuje dorosłość? 19
Alicja Radecka

Zawody w przyszłości – jak być sprzedawcą w XXI wieku? 28
Katarzyna Pluta

Ekonomia w moim życiu – pierwszy krok w stronę zawodu 33
Anna Sarczyńska

Mały Dżek, wielkie decyzje – o wyzwaniach młodego przedsiębiorcy 38
Anna Sarczyńska

Ministerstwo Finansów
FUNDUSZ EDUKACJI FINANSOWEJ
WARSZAWSKI INSTYTUT BANKOWOŚCI

Sfinansowano ze środków Funduszu Edukacji Finansowej, którego dysponentem jest Minister Finansów i Gospodarki. Realizatorem Zadania jest Fundacja Warszawski Instytut Bankowości.

PODSTAWOWE INFORMACJE | ETAPY LEKCJI | SZCZEGÓŁOWY OPIS PRZEBIEGU LEKCJI | ZAŁĄCZNIKI

TEMAT LEKCJI

ZAWODY A ZAROBKI – CO WPŁYWA NA WYSOKOŚĆ WYNAGRODZENIA?

SCENARIUSZ DLA	ZAJĘCIA Z ZAKRESU	AUTOR	CZAS TRWANIA	KLASA
SZKOŁA PODSTAWOWA	DORADZTWA ZAWODOWEGO	AGNIESZKA KONIUCH-SARNIAK	45 MIN	VII

CELE KSZTAŁCENIA	Uczeń/uczennica: ▪ wymienia niektóre czynniki wpływające na wysokość zarobków (np. branża, wykształcenie, miejsce pracy); ▪ porównuje wysokość zarobków w tym samym zawodzie przy różnych ścieżkach kariery; ▪ analizuje tekst i formułuje na jego podstawie wnioski; ▪ stosuje nazwy poziomów wykształcenia w Polsce; ▪ definiuje pojęcia „netto" i „brutto", „dochody", „płaca minimalna", „przeciętne miesięczne wynagrodzenie w sektorze przedsiębiorstw"; ▪ rozwija postawę świadomego planowania przyszłości zawodowej; ▪ wymienia źródła rzetelnych informacji na temat dochodów mieszkańców Polski.
METODY KSZTAŁCENIA	dyskusja kierowana; praca z tekstem; burza mózgów
FORMY PRACY	praca indywidualna; praca grupowa; praca zbiorowa
ŚRODKI DYDAKTYCZNE	karty pracy; prezentacja; test wiedzy; karteczki samoprzylepne; tablica lub flipchart
WYPOSAŻENIE TECHNICZNE	komputer z dostępem do internetu; rzutnik lub tablica multimedialna
PUNKTY PODSTAWY PROGRAMOWEJ	2. Świat zawodów i rynek pracy: 2.1. wyszukuje i analizuje informacje na temat zawodów oraz charakteryzuje wybrane zawody, uwzględniając kwalifikacje wyodrębnione w zawodach oraz możliwości ich uzyskiwania; 2.2. porównuje własne zasoby i preferencje z wymaganiami rynku pracy i oczekiwaniami pracodawców; 2.4. uzasadnia znaczenie pracy w życiu człowieka. 4. Planowanie własnego rozwoju i podejmowanie decyzji edukacyjno-zawodowych: 4.2. określa cele i plany edukacyjno-zawodowe, uwzględniając własne zasoby.

PODSTAWOWE INFORMACJE | ETAPY LEKCJI | SZCZEGÓŁOWY OPIS PRZEBIEGU LEKCJI | ZAŁĄCZNIKI

1. Nawiązanie – Co to znaczy dobrze zarabiać? (12 min)
2. Czynniki wpływające na wysokość zarobków (5 min)
3. Analiza opisów różnych ścieżek kariery zawodowej (15 min)
4. Podsumowanie lekcji (8 min)
5. Test wiedzy (5 min)

Sfinansowano ze środków Funduszu Edukacji Finansowej, którego dysponentem jest Minister Finansów i Gospodarki. Realizatorem Zadania jest Fundacja Warszawski Instytut Bankowości.

1. Nawiązanie – Co to znaczy dobrze zarabiać? 12 min

Wyświetl slajd nr 1. Przeprowadź czynności porządkowe (przywitanie, przedstawienie celu lekcji). Następnie wyświetl slajd nr 2. Wprowadź uczniów w temat, mówiąc: „Przeprowadźmy klasowy eksperyment. Wyobraźcie sobie, że jesteście młodymi dorosłymi. Jesteście teraz zatrudnieni i uważacie, że dobrze zarabiacie. Zapiszcie na karteczkach (tak, żeby nikt nie zobaczył Waszej propozycji), ile wynosi Wasze miesięczne wynagrodzenie (dochód)".

Zbierz od uczniów karteczki, pogrupuj je, przyklejając w widocznym miejscu (na tablicy lub flipcharcie). Omów zapisy. Zachęć do wyciągnięcia wniosków. Możesz też zadać uczniom pytania pomocnicze:

- „Kto z Was uważa, że dobrze zarabiać, to osiągać dochody miesięczne w zakresie 3–4 tys. zł, a ile osób sądzi, że 4–5 tys. zł? Ile, że więcej?",
- „Jakich odpowiedzi jest najwięcej?",
- „Czy coś Was zaskoczyło?".

Krótko wyjaśnij uczniom pojęcie „netto". Powiedz: „Zwróćcie uwagę na słowo wyróżnione kolorem na slajdzie nr 2. Co ono oznacza?". Potwierdź lub doprecyzuj, że netto to kwota po odliczeniu wszystkich obowiązkowych składek i podatków od wynagrodzenia brutto. Obowiązkowe składki odprowadzane do ZUS to: składka emerytalna, rentowa, chorobowa i zdrowotna. Do tego dochodzi zaliczka na podatek dochodowy. Kwoty te należy zsumować, a następnie odjąć od wynagrodzenia brutto, co finalnie da wynagrodzenie netto. Często spotykamy się z potocznym określeniem, że netto jest to kwota, którą osoby otrzymują co miesiąc „na rękę", czyli jest to tyle, ile wpływa na konto.

Razem z uczniami wysnujcie wniosek z tej części lekcji (slajd nr 3): wskażcie, że różne osoby mogą mieć różne potrzeby w zakresie dochodów. Potrzeby mogą zmieniać się w ciągu życia.

Wyświetl slajd nr 4. W ramach ciekawostki zapoznaj uczniów z pojęciem przeciętnego wynagrodzenia i minimalnego wynagrodzenia. Kliknij w aktywny link w tytule slajdu. Zwróć uwagę na podane dane brutto. Wyjaśnij różnicę w pojęciach „brutto" i „netto". Dane znajdziesz w wyszukiwarce internetowej lub pod linkiem podanym na slajdzie nr 4 (https://wynagrodzenia.pl/gus) – „Wynagrodzenia w Polsce według danych GUS". Pokaż uczniom, jaka jest obecnie wysokość przeciętnego wynagrodzenia w Polsce brutto i jak kształtuje się płaca minimalna. Zwróć uwagę, z czyich danych korzystasz – GUS (Główny Urząd Statystyczny, czyli instytucja zajmująca się gromadzeniem, przetwarzaniem i publikowaniem różnych danych statystycznych). Wyświetl slajd nr 5. Jeszcze raz zwróć uwagę na pojęcia „netto" i „brutto".

2. Czynniki wpływające na wysokość zarobków 5 min

Wyświetl slajd nr 6. Zapytaj uczniów, co wpływa na to, ile ktoś zarabia miesięcznie. Od czego zależą dochody? Uczniowie podają swoje pomysły.

3. Analiza opisów różnych ścieżek kariery zawodowej 15 min

Podziel uczniów na trzy grupy. Każdej grupie daj tę samą kartę pracy. Każda grupa zajmuje się jednym zawodem (kucharz, fryzjer lub programista). Wskaż, która grupa zajmuje się danym zawodem. Na jednej karcie pracy są opisane trzy zawody, ale z różnymi ścieżkami kariery. Możesz podzielić klasę na cztery grupy. Wówczas wykorzystaj dodatkowo slajd nr 7 do pracy dla tej grupy. Uczniowie, po zapoznaniu się z opisem tego samego zawodu w danej grupie, formułują wnioski dotyczące czynników wpływających na miesięczne zarobki w danym zawodzie (dochód netto). Zapisują wnioski na karteczkach samoprzylepnych. Jeden wniosek na jednej kartce.

4. Podsumowanie lekcji 8 min

Wyświetl slajd nr 8. Przeprowadź prezentację wniosków. Przedstawiciele grup kolejno podchodzą do tablicy/flipchartu i przyklejają karteczki z wnioskami. Jeśli wniosek się powtarza, przyklejają go obok podanego przez przedstawiciela wcześniejszej grupy.

Omów wyniki pracy klasy, korzystając ze slajdu nr 8. Porównaj pomysły uczniów z tymi podanymi na slajdzie.

Wyświetl slajd nr 9. Zachęć uczniów do wykonania dodatkowego zadania w domu. Powiedz uczniom, aby dowiedzieli się od swoich rodziców lub opiekunów, czy zarabiają poniżej, czy powyżej przeciętnego wynagrodzenia brutto w sektorze przedsiębiorstw.

5. Test wiedzy 5 min

Rozdaj uczniom test (załącznik nr 1) i przekaż, że pytania bazują na omówionych przykładach podczas lekcji. Podaj poprawne lub najbardziej prawdopodobne odpowiedzi. Podziękuj uczniom za zaangażowanie i logiczne wnioski.

Poprawne odpowiedzi do pytań testowych: 1-d, 2-b, 3-d, 4-c, 5-d, 6-b, 7-c, 8-b, 9-c, 10-a.

Ministerstwo Finansów | Fundusz Edukacji Finansowej | Warszawski Instytut Bankowości

Sfinansowano ze środków Funduszu Edukacji Finansowej, którego dysponentem jest Minister Finansów i Gospodarki. Realizatorem Zadania jest Fundacja Warszawski Instytut Bankowości.

Załącznik nr 1. Pytania testowe

01. Który z poniższych czynników nie ma wpływu na wysokość wynagrodzenia?

a branża
b wykształcenie
c doświadczenie
d odległość od pracy

02. Co oznacza termin „wynagrodzenie netto"?

a To kwota brutto pomniejszona o urlop.
b To kwota, którą pracownik otrzymuje „na rękę".
c To koszt pracodawcy.
d To wartość podatku.

03. Doświadczony kucharz, który prowadzi własną restaurację, może zarabiać więcej niż programista junior zatrudniony w korporacji, ponieważ

a ma pełniejsze wykształcenie.
b w gastronomii zawsze lepiej się zarabia niż w branży IT.
c w pracy kucharza nie trzeba uczyć się nowych rzeczy.
d ma duże doświadczenie i sam prowadzi biznes, co pozwala mu więcej zarabiać.

04. Fryzjerka, która prowadzi salon i szkoli innych pracowników, może zarabiać więcej niż fryzjer zatrudniony w salonie w centrum miasta, ponieważ

a jest bardziej rozpoznawalna w mediach społecznościowych.
b korzysta z dużego rabatu na kosmetyki fryzjerskie.
c ma wysoki poziom kompetencji i jest samodzielna.
d pracuje w dużym zespole.

05. Który poziom wykształcenia najczęściej pozytywnie wpływa na wysokość wynagrodzenia?

a podstawowy
b branżowy
c średni
d wyższy

06. W którym z poniższych miejsc prawdopodobnie zarobki będą wyższe?

a w małej miejscowości
b w dużym mieście
c na wsi
d na peryferiach miasta

07. Skąd można uzyskać wiarygodne i aktualne dane na temat dochodów w różnych zawodach w Polsce?

a z opowieści znajomych
b z mediów społecznościowych
c z danych statystycznych GUS
d z reklam w telewizji

08. Który fryzjer zarabia prawdopodobnie więcej?

a pracownik salonu na peryferiach miasta
b osoba prowadząca salon i szkoląca innych fryzjerów
c pracownik salonu w centrum miasta
d uczeń salonu fryzjerskiego

09. Jakim terminem określamy różne losy zawodowe ludzi?

a zatrudnienie
b awans
c kariera zawodowa
d praca

10. Co oznacza planowanie kariery zawodowej?

a Wybór szkoły ponadpodstawowej, nauki przyszłego zawodu, wybór miejsca pracy.
b Chęć bycia kimś sławnym.
c Marzenie o wysokich zarobkach.
d Planowanie osiągnięcia dochodów powyżej przeciętnego wynagrodzenia brutto w sektorze przedsiębiorstw.

Sfinansowano ze środków Funduszu Edukacji Finansowej, którego dysponentem jest Minister Finansów i Gospodarki. Realizatorem Zadania jest Fundacja Warszawski Instytut Bankowości.

Załącznik nr 2. Karta pracy

Kariera zawodowa kucharza

Kucharz – szkolna stołówka

Anna pracuje jako kucharka w szkolnej stołówce w małej miejscowości. Ma wykształcenie zawodowe i kilkuletnie doświadczenie. Zarabia około 3600 zł netto miesięcznie. Praca odbywa się w stałych godzinach, bez pracy w weekendy. Pracownica przygotowuje codziennie około 150 posiłków.

Kucharz – restauracja hotelowa

Tomasz pracuje jako kucharz w restauracji hotelowej w dużym mieście. Ukończył technikum i kursy specjalistyczne. Jego zarobki to około 5800 zł netto miesięcznie. Praca wymaga dyspozycyjności i pracy zmianowej. Tomasz często obsługuje wydarzenia specjalne, takie jak wesela i konferencje.

Kucharz – właściciel lokalu

Marta prowadzi własną restaurację. Ukończyła studia gastronomiczne i zarządza personelem. Średnie dochody Marty to 8 500–10 000 zł netto miesięcznie. Marta sama ustala godziny pracy i odpowiada za wszystkie decyzje biznesowe. Musi zarządzać kosztami, personelem i promocją lokalu.

Kariera zawodowa fryzjera

Fryzjer – osiedlowy salon

Monika pracuje w małym salonie fryzjerskim na peryferiach miasta. Ukończyła szkołę branżową. Jej zarobki to ok. 4000 zł netto miesięcznie. Monika zna swoich klientów od lat i ceni sobie stabilność. Pracuje na etacie, co zapewnia jej regularny dochód i ubezpieczenie.

Fryzjer – salon w centrum

Karol pracuje w salonie w centrum miasta. Ukończył technikum fryzjerskie i ma długoletnie doświadczenie. Zarabia około 7000 zł netto miesięcznie. Karol bierze udział w szkoleniach i śledzi najnowsze trendy. Jego grafik często jest zapełniony na wiele tygodni.

Fryzjer – właściciel i trener

Edyta prowadzi salon i szkoli innych fryzjerów. Uczestniczy w konkursach i pokazach. Jej dochody to ponad 10 000 zł netto miesięcznie. Edyta prowadzi szkolenia dla młodych fryzjerów i bierze udział w międzynarodowych konkursach. Często promuje się w mediach społecznościowych.

Kariera zawodowa programisty

Programista – junior

Michał pracuje jako początkujący programista w małej firmie. Ukończył technikum informatyczne. Zarabia około 5500 zł netto miesięcznie. Michał pracuje pod opieką starszych kolegów i rozwija swoje umiejętności. W wolnym czasie uczestniczy w kursach online.

Programista – średni szczebel

Aneta pracuje w krajowej firmie IT, tworząc aplikacje. Ma wykształcenie wyższe i pięć lat doświadczenia. Zarabia 9500 zł netto miesięcznie. Aneta ma dużą samodzielność w podejmowaniu decyzji w projektach i współpracuje z klientami. Czasami prowadzi wewnętrzne szkolenia.

Programista – senior w firmie zagranicznej

Kinga pracuje zdalnie dla firmy z USA. Ma 10 lat doświadczenia i specjalizację. Jej zarobki sięgają 16 000 zł netto miesięcznie. Kinga pracuje zdalnie z domu, ale często uczestniczy w spotkaniach online z zespołem międzynarodowym. Odpowiada za jakość końcowych produktów.

Ministerstwo Finansów | Fundusz Edukacji Finansowej | Warszawski Instytut Bankowości

Sfinansowano ze środków Funduszu Edukacji Finansowej, którego dysponentem jest Minister Finansów i Gospodarki. Realizatorem Zadania jest Fundacja Warszawski Instytut Bankowości.

PODSTAWOWE INFORMACJE | ETAPY LEKCJI | SZCZEGÓŁOWY OPIS PRZEBIEGU LEKCJI | ZAŁĄCZNIKI

TEMAT LEKCJI

ZAWODY, BUDŻET I DOBRE DECYZJE – PRAKTYCZNA LEKCJA DORADZTWA ZAWODOWEGO Z DŻEKIEM

SCENARIUSZ DLA: SZKOŁA PODSTAWOWA

ZAJĘCIA Z ZAKRESU: DORADZTWA ZAWODOWEGO

AUTOR: MIROSŁAW ŻUREK

CZAS TRWANIA: 45 MIN

KLASA: VII

CELE KSZTAŁCENIA	Uczeń/uczennica: ▪ planuje i uzasadnia przebieg wycieczki zawodoznawczej jako formy poznawania zawodów i środowiska pracy; ▪ opracowuje listę pytań do przedstawicieli firmy, wybierając zagadnienia istotne z punktu widzenia doradztwa zawodowego; ▪ rozróżnia potrzeby i zachcianki oraz uzasadnia ich wpływ na planowanie wydatków podczas organizacji przedsięwzięcia; ▪ projektuje prosty budżet klasowego wydarzenia, uwzględniając cele, priorytety i ograniczone środki finansowe; ▪ współpracuje w grupie podczas planowania działań i podejmowania decyzji dotyczących wycieczki edukacyjnej; ▪ wyjaśnia znaczenie odpowiedzialnego gospodarowania pieniędzmi w kontekście organizowania wspólnych przedsięwzięć; ▪ docenia rolę pracy zawodowej i łączy ją z potrzebą planowania i zarządzania budżetem w życiu codziennym i zawodowym; ▪ analizuje korzyści płynące z uczestnictwa w wycieczkach zawodoznawczych dla planowania własnej ścieżki kariery.
METODY KSZTAŁCENIA	dyskusja kierowana; burza mózgów (giełda pomysłów); metoda projektu; ćwiczenia praktyczne
FORMY PRACY	praca grupowa
ŚRODKI DYDAKTYCZNE	fragmenty książki „Bankructwo małego Dżeka" (cytaty umieszczone w prezentacji); prezentacja multimedialna; karty pracy; szablon budżetu – arkusz papieru lub wydrukowany formularz do wypełnienia w grupach; tablica i markery
WYPOSAŻENIE TECHNICZNE	komputer z dostępem do internetu; rzutnik lub tablica multimedialna; drukarka lub przygotowane wcześniej wydruki – karta pracy dla każdego ucznia (z trzema zadaniami i podsumowaniem); tablica (biała lub tradycyjna) i pisaki/kreda; pojemnik lub sposób zbiorczego przekazania pytań od grup do nauczyciela – do pracy z pytaniami zawodoznawczymi (np. prezentacja ich podczas wizyty)
PUNKTY PODSTAWY PROGRAMOWEJ	1. Poznawanie własnych zasobów: 1.7. określa własną hierarchię wartości i potrzeb. 2. Świat zawodów i rynek pracy: 2.5. analizuje znaczenie i możliwości doświadczania pracy.

PODSTAWOWE INFORMACJE | ETAPY LEKCJI | SZCZEGÓŁOWY OPIS PRZEBIEGU LEKCJI | ZAŁĄCZNIKI

1. Nawiązanie – co to znaczy „zbankrutować" (10 min)
2. Potrzeby i zachcianki – co warto kupować (10 min)
3. Projektowanie budżetu klasowego przedsięwzięcia i sporządzenie listy pytań (20 min)
4. Podsumowanie (5 min)

Sfinansowano ze środków Funduszu Edukacji Finansowej, którego dysponentem jest Minister Finansów i Gospodarki. Realizatorem Zadania jest Fundacja Warszawski Instytut Bankowości.

1. Nawiązanie – co to znaczy „zbankrutować" — 10 min

Rozpocznij lekcję od ciekawego nawiązania do cytatu z książki Janusza Korczaka „Bankructwo małego Dżeka" (slajd nr 2). Poproś uczniów, by przeczytali cytat wspólnie na głos lub Ty go przeczytaj.

Zapytaj: „Czy rozumiecie wypowiedź matki Dżeka? Co chciała mu przekazać?". Krótkie doprecyzowania uczniów zbierz w dwóch–trzech zdaniach. Zapisz na tablicy kluczowe słowa: „wydawać", „więcej niż się ma", „pożyczać", „bankrutować". Podkreśl, że te słowa tworzą łańcuch przyczynowo-skutkowy.

Wprowadź pojęcie budżetu: „Budżet to prosty plan dochodów i wydatków, który pomaga nie wpaść w sytuację z cytatu".

Przejdź do slajdu nr 3 i zadaj pytania pomocnicze, np.: „Dlaczego warto planować wydatki i nie wydawać więcej, niż się ma?". Zakończ rozmowę pytaniem przejściowym: „Skąd wiemy, co naprawdę musimy kupić, a co możemy sobie odpuścić?".

Poproś uczniów o wykonanie zadania 1 w karcie pracy (załącznik nr 2).

2. Potrzeby i zachcianki – co warto kupować — 10 min

Poproś uczniów o wykonanie zadania 2 z karty pracy. W tym zadaniu każdy uczeń ma zapisać po dwie potrzeby i dwie zachcianki ze swojego życia oraz krótkie definicje obu pojęć ujęte własnymi słowami (slajd nr 4 i 5).

Poproś uczniów, aby w parach porównali podane przez siebie przykłady potrzeb i zachcianek oraz sprawdzili w każdym przypadku, czy na pewno są to potrzeby i zachcianki. Podczas wykonywania tego polecenia podchodź do uczniów i zachęcaj ich do rozmowy pytaniami, np.: „Dlaczego uważacie, że to jest potrzeba?", „Czy można zaczekać z zakupem tej rzeczy?", „Co się stanie, jeśli tego nie kupicie?". Następnie poproś uczniów, aby porównali swoje definicje potrzeb i zachcianek (slajd nr 6).

Zwróć się do dwóch–trzech par o podanie po jednym przykładzie potrzeby i zachcianki z krótkim uzasadnieniem. Notuj na tablicy kluczowe słowa, które naturalnie się pojawiają (np. konieczne, zdrowie, bezpieczeństwo, termin, przyjemność, można odłożyć).

Podsumuj tę część, po czym poproś kolejne pary o podanie stworzonych przez nie definicji potrzeb i zachcianek. Wyświetl też definicje ze slajdu nr 7. Zwróć uwagę, że ta sama rzecz może być potrzebą albo zachcianką – w zależności od sytuacji i przyjętych priorytetów.

3. Projektowanie budżetu klasowego przedsięwzięcia i sporządzenie listy pytań — 20 min

Pokaż uczniom przykład planowania przez klasę Dżeka (cytat na slajdzie nr 8). Zapytaj: „Co o tym sądzicie?", „Które elementy to zachcianki, a które potrzeby – i dlaczego?". Zapisz dwa–trzy wnioski na tablicy, podkreślając, że ważne są realizm i priorytety.

Utwórz cztero- lub pięcioosobowe zespoły. W każdej grupie wskażcie: lidera (koordynuje, pilnuje czasu), sekretarza (notuje, wypełnia tabelę, prezentuje).

Wyjaśnij, że celem pracy zespołu ma być opracowanie budżetu wizyty zawodoznawczej do wybranej przez grupę firmy lub zakładu pracy (slajd nr 9). Przeprowadź z uczniami dyskusję na temat tego, co trzeba zaplanować w budżecie wycieczki. Wykorzystaj do tego pytania przedstawione na slajdzie nr 9.

Zapisuj na tablicy hasła w czterech kategoriach:

1. przychody,
2. wydatki obowiązkowe,
3. wydatki uznaniowe,
4. oszczędności lub rezerwa.

Ministerstwo Finansów | Fundusz Edukacji Finansowej | Warszawski Instytut Bankowości

Sfinansowano ze środków Funduszu Edukacji Finansowej, którego dysponentem jest Minister Finansów i Gospodarki. Realizatorem Zadania jest Fundacja Warszawski Instytut Bankowości.

Wyświetl slajd nr 10 i krótko podsumuj tę część zdania: „budżet ma być zbilansowany, uzasadniony i zawierać rezerwę". Przypomnij uczniom, że ich budżet musi być także realistyczny.

Poproś zespoły o wykonanie zadania 3 z karty pracy (slajd nr 11): podanie nazwy firmy lub zakładu pracy oraz sformułowanie celu wizyty, wpisanie przychodów, wydatków obowiązkowych, uznaniowych oraz rezerwy. Przy każdej pozycji uczniowie dopisują krótkie uzasadnienie (jedno zdanie, odpowiedź na pytanie: „Dlaczego to jest potrzebne?"). Zasugeruj zespołom, aby zsumowały wszystkie planowane wydatki i porównały je z zakładanymi przychodami, sprawdzając, czy budżet się bilansuje. Obserwuj pracę grup, zadawaj pytania naprowadzające: „Co jest priorytetem?", „Z czego rezygnujecie w razie braku środków?", „Ile wynosi rezerwa i na co?". Udzielaj wyjaśnień.

Po uzupełnieniu tabeli poproś zespoły o przygotowanie min. pięciu pytań skierowanych do pracowników/przedstawicieli firmy, które pomogą poznać specyfikę wykonywanej pracy (slajd nr 12). Pytania powinny dotyczyć: zadań i środowiska pracy, wymaganych umiejętności i cech, ścieżek edukacyjnych i kariery, bezpieczeństwa/organizacji pracy. Możesz wyświetlić slajd nr 13 z przykładami jako inspirację (tych pytań uczniowie nie mogą przepisać).

Po zakończeniu pracy nad pytaniami zaproś zespoły do zaprezentowania efektów swoich prac, tj. przedstawienia budżetu wycieczki oraz pięciu pytań. Daj każdej grupie około dwóch minut na prezentację. Efekty prac poszczególnych grup możesz zawiesić na tablicy/szafie, tworząc w ten sposób galerię pomysłów. W trakcie prezentacji uczniów zwracaj uwagę na realizm i logikę planowania – ale nie oceniaj zbyt surowo. Doceniaj ich pracę: „Podoba mi się, że uwzględniliście rezerwę", „To ciekawe, że zaplanowaliście pytanie o ścieżkę kariery".

4. Podsumowanie

5 min

Poproś uczniów, aby indywidualnie dokończyli zdanie z zadania 3 w karcie pracy: „Z dzisiejszej lekcji zapamiętam, że...". Zachęć, by uczniowie zapisali swoje refleksje w karcie pracy, a następnie poproś kilku chętnych o głośne odczytanie swoich odpowiedzi.

Podsumuj zajęcia, wyraźnie akcentując trzy najważniejsze wnioski:

- **budżet** to narzędzie, które pomaga panować nad wydatkami i podejmować świadome wybory;
- **„potrzeby a zachcianki"** to hasło-filtr, które pozwala ocenić, co jest naprawdę ważne przy podejmowaniu decyzji finansowych i życiowych;
- **pytania do firmy/pracodawcy** to pierwszy krok do świadomej rozmowy o pracy i planowania swojej przyszłej ścieżki kariery.

Podkreśl, że umiejętność planowania budżetu i odróżniania potrzeb od zachcianek przyda się uczniom nie tylko w szkole, ale także w dorosłym życiu zawodowym i prywatnym.

Poprawne odpowiedzi do pytań testowych: 1-c, 2-b, 3-c, 4-c, 5-c, 6-a, 7-d, 8-c, 9-c, 10-d.

Sfinansowano ze środków Funduszu Edukacji Finansowej, którego dysponentem jest Minister Finansów i Gospodarki. Realizatorem Zadania jest Fundacja Warszawski Instytut Bankowości.

Załącznik nr 1. Pytania testowe

01. Które z poniższych zdań najlepiej oddaje sens cytatu: „Człowiek nie powinien wydawać więcej, niż ma"?

a Kupuję tylko to, co mi się najbardziej podoba.
b Warto pożyczać pieniądze, jeśli jest promocja.
c Należy unikać wydawania więcej, niż się zarabia.
d Warto zawsze wydawać wszystko do ostatniego grosza.

02. Który przykład to potrzeba, a nie zachcianka?

a telefon najnowszej generacji
b jedzenie i picie
c bilet do kina na premierę filmu
d gra komputerowa

03. Dlaczego warto tworzyć budżet osobisty lub domowy?

a Aby dokładnie wiedzieć, ile mamy znajomych.
b Żeby można było więcej wydawać, niż się ma.
c Aby zaplanować i kontrolować dochody i wydatki.
d Ponieważ każdy musi robić budżet, nawet dzieci.

04. Dlaczego warto oszczędzać?

a Żeby zaimponować znajomym.
b Aby od razu wszystko wydać na promocjach.
c Żeby móc realizować konkretne cele w przyszłości.
d Bo nie wypada mieć pieniędzy przy sobie.

05. Co oznacza, że „budżet jest zrównoważony"?

a Wszystkie pieniądze zostały wydane na przyjemności.
b Wydatki są większe niż dochody.
c Dochody są równe lub większe niż planowane wydatki.
d Wydatki są nieprzewidywalne i nieplanowane.

06. Który z poniższych celów oszczędnościowych jest najbardziej realistyczny dla ucznia klasy VII?

a zakup książki lub biletu do kina
b wakacje zagraniczne z całą rodziną
c otwarcie własnej firmy w tym roku
d kupno samochodu sportowego

07. Jaka jest funkcja pracy zarobkowej?

a Pozwala unikać obowiązków szkolnych.
b Jest tylko dla dorosłych i nie dotyczy mnie.
c Zawsze prowadzi do szybkiego wzbogacenia się.
d Pomaga gromadzić pieniądze i uczyć się ich rozsądnego wykorzystania.

08. Dlaczego warto przygotować pytania do przedstawicieli firmy przed wycieczką?

a Żeby sprawdzić, kto z pracowników wie najwięcej.
b Żeby zaplanować, co kupić w firmowym sklepiku.
c Aby dowiedzieć się więcej o zawodach i środowisku pracy.
d Żeby uniknąć problemów, bo nauczyciel nie pozwala na spontaniczne rozmowy.

09. Który z poniższych kosztów należy do kategorii wydatków uznaniowych przy planowaniu budżetu wycieczki klasowej?

a wynajem autobusu
b składka na ubezpieczenie uczestników
c zakup przekąsek i słodyczy na drogę
d bilety wstępu do zwiedzanych miejsc

10. Które ze stwierdzeń jest prawdziwe?

a Zachcianki są ważniejsze od potrzeb, ponieważ dają radość.
b Planowanie budżetu to strata czasu.
c Umiejętność zarządzania pieniędzmi przydaje się tylko dorosłym.
d Umiejętne zarządzanie budżetem to cenna kompetencja w życiu i pracy.

Ministerstwo Finansów | Fundusz Edukacji Finansowej | Warszawski Instytut Bankowości

Sfinansowano ze środków Funduszu Edukacji Finansowej, którego dysponentem jest Minister Finansów i Gospodarki. Realizatorem Zadania jest Fundacja Warszawski Instytut Bankowości.

Załącznik nr 2. Karta pracy

1. Przeczytaj cytat i wykonaj polecenia z tabeli.

„Co znaczy »zbankrutować«, nie dowiedział się nic nowego. [...]

A matka tylko to mu powiedziała:

– Człowiek nie powinien wydawać więcej, niż ma. Nie pożyczaj, nie zbankrutujesz. Moi rodzice prowadzą sklep trzydzieści sześć lat, wychowali dzieci i żyją. To trudno; nie każdy może sobie na wszystko pozwolić".

Źródło: J. Korczak, „Bankructwo małego Dżeka", Fundacja Warszawski Instytut Bankowości, Warszawa 2024, s. 24.

a) Jak rozumiesz ten cytat?	.....
b) Czy zgadzasz się z tą wypowiedzią? Uzasadnij swoją opinię.	.....
c) Podaj przykłady sytuacji, w których warto planować wydatki.	.....

2. Czym różni się potrzeba od zachcianki? Najpierw zapisz po dwa przykłady potrzeb i zachcianek ze swojego życia. Następnie spróbuj podać krótkie definicje terminów: „potrzeba" i „zachcianka".

Moje przykłady potrzeb	Moje przykłady zachcianek
1.	1. .....
2.	2. .....

Definicja „potrzeby": .....

.....

Definicja „zachcianki": .....

.....

Sfinansowano ze środków Funduszu Edukacji Finansowej, którego dysponentem jest Minister Finansów i Gospodarki. Realizatorem Zadania jest Fundacja Warszawski Instytut Bankowości.

3. Zaplanujcie w grupie budżet wycieczki do wybranej firmy lub zakładu pracy, zaproponujcie pytania.

Odwiedzimy .....,

aby .....

Element budżetu wizyty (wycieczki) zawodoznawczej	Kwota (w zł)	Uzasadnienie „Dlaczego to jest potrzebne?"
PRZYCHODY ŁĄCZNIE (np. składki uczniów, wsparcie Rady Rodziców)		
Transport (np. autokar, bilety komunikacji miejskiej)		
Ubezpieczenie i opłaty organizacyjne		
Poczęstunek, napoje		
Upominki dla przedstawicieli firmy lub zakładu pracy		
Drobne nagrody dla uczniów za aktywność podczas wizyty		
Rezerwa finansowa (na nieprzewidziane wydatki)		
WYDATKI ŁĄCZNIE		

Lista pięciu pytań, które zadacie pracownikom firmy podczas wycieczki:

1. .....
2. .....
3. .....
4. .....
5. .....

Podsumowanie – pytania do refleksji:

- Czy Wasz budżet jest zrównoważony?
- Czy musieliście z czegoś zrezygnować?
- Dlaczego warto planować wydatki z wyprzedzeniem?
- Dlaczego warto wcześniej przygotować pytania do przedstawicieli firmy?
- Jakie to ma znaczenie dla poznawania zawodów?

Z dzisiejszej lekcji zapamiętam, że .....

.....

.....

Ministerstwo Finansów | Fundusz Edukacji Finansowej | Warszawski Instytut Bankowości

Sfinansowano ze środków Funduszu Edukacji Finansowej, którego dysponentem jest Minister Finansów i Gospodarki. Realizatorem Zadania jest Fundacja Warszawski Instytut Bankowości.

TEMAT LEKCJI

„ŻEBY MIEĆ – TRZEBA WIEDZIEĆ" – ZANIM ZACZNIESZ BUDOWAĆ WŁASNY KAPITAŁ

SCENARIUSZ DLA	ZAJĘCIA Z ZAKRESU	AUTOR	CZAS TRWANIA	KLASA
SZKOŁA PODSTAWOWA	DORADZTWA ZAWODOWEGO	TOMASZ MAGNOWSKI	45 MIN	VII

CELE KSZTAŁCENIA	Uczeń/uczennica: ▪ definiuje podstawowe pojęcia finansowe zawarte w książce „Bankructwo małego Dżeka" Janusza Korczaka; ▪ posługuje się nowo poznanymi pojęciami i dopasowuje je do sytuacji życiowych; ▪ sprawnie komunikuje się, wykorzystując poznane pojęcia z zakresu finansów; ▪ współpracuje w grupie.
METODY KSZTAŁCENIA	praca z tekstem; dyskusja kierowana; inscenizacja
FORMY PRACY	praca grupowa
ŚRODKI DYDAKTYCZNE	karta pracy przed zajęciami; prezentacja multimedialna
WYPOSAŻENIE TECHNICZNE	komputer z dostępem do internetu, rzutnik lub tablica multimedialna; flipchart lub tablica
PUNKTY PODSTAWY PROGRAMOWEJ	1. Poznawanie własnych zasobów: 1.3. dokonuje syntezy przydatnych w planowaniu ścieżki edukacyjno-zawodowej informacji o sobie wynikających z autoanalizy, ocen innych osób oraz innych źródeł; 1.6. określa aspiracje i potrzeby w zakresie własnego rozwoju i możliwe sposoby ich realizacji; 1.7. określa własną hierarchię wartości i potrzeb.

1. Nawiązanie – znajomość podstawowych terminów (2 min)
2. W poszukiwaniu źródeł definicji (3 min)
3. Wspólny słownik pojęć (17 min)
4. Ja Ci to pokażę... (20 min)
5. Podsumowanie (3 min)

Sfinansowano ze środków Funduszu Edukacji Finansowej, którego dysponentem jest Minister Finansów i Gospodarki. Realizatorem Zadania jest Fundacja Warszawski Instytut Bankowości.

Na tydzień przed zajęciami rozdaj uczniom karty pracy (załącznik nr 2). Poproś uczniów o przeprowadzenie wywiadów z dwiema osobami, które odpowiedzą na pytania zamieszczone w karcie. Poproś też, aby każda osoba podsumowała swoje rozmowy i opisała, co ją zaskoczyło w tych wywiadach oraz oceniła, w jakim stopniu – według niej – rozmówcy znają pojęcia, o które pytała.

1. Nawiązanie – znajomość podstawowych terminów — 2 min

Przywitaj uczniów i przypomnij im o zadaniu, które mieli wykonać przed zajęciami – wywiady z dwiema osobami. Zaprezentuj slajd nr 2. Dopytaj, kto to zadanie wykonał.
Poproś kilku uczniów o przeczytanie oceny znajomości pojęć obu rozmówców. Wspomnij o tym, że znajomość terminów jest bardzo ważna podczas rozmów z innymi osobami. Zasugeruj, że ważne jest, aby nie mówić, co się wie, ale wiedzieć, co się mówi. Pomocne mogą być pytania ze slajdu nr 3.

2. W poszukiwaniu źródeł definicji — 3 min

Przekaż uczniom, np. w postaci kodu QR, link do książki Janusza Korczaka „Bankructwo małego Dżeka". Wyświetl kod QR w prezentacji – slajd nr 4. Poproś uczniów o odnalezienie w tekście lektury pojęć, o które pytali w wywiadach. Ich zadaniem jest zaznaczenie tych pojęć (lub wykonanie zrzutów ekranu) tak, aby mogli do nich wrócić w kolejnej części lekcji. Po upływie określonego czasu zaprezentuj te definicje, wykorzystując slajdy nr 5 i 6. Dopytaj uczniów, czy te właśnie definicje odnaleźli.

3. Wspólny słownik pojęć — 17 min

Napisz na tablicy lub flipcharcie słowa: „bankructwo", „kapitał", „reklama", „rabat", „kredyt", „kalkulacja", „zarobek" i „bank". Poinformuj uczniów, że będziecie tworzyć jedną wspólną i zrozumiałą dla każdego definicję tych pojęć. Wspomnij, że trzeba wziąć pod uwagę przeprowadzone przez nich wywiady oraz odnalezione w książce definicje. Podczas tworzenia słownika możesz wypisać wszystkie słowa na raz lub budować słowniczek, omawiając z klasą kolejne pojęcia i tworząc ich definicje. Na każdą z nich masz maksymalnie dwie minuty. Podsumuj tę część lekcji wskazując, że w komunikacji między ludźmi ważne jest takie samo rozumienie pojęć.

4. Ja Ci to pokażę... — 20 min

Podziel uczniów na cztery grupy. Każdemu zespołowi przydziel jedno ze słów: „kapitał", „reklama", „kredyt", „kalkulacja". Zadanie grupy to napisanie dialogu przedstawiającego wylosowane pojęcie, przygotowanie scenki (bez użycia wylosowanego słowa) i jej przedstawienie innym grupom. Dialog ma być oparty na ich doświadczeniach lub zasłyszanych historiach.
Wyświetl slajd nr 7 z instrukcją zadania. Czas przewidziany na dialog i przygotowanie scenki to 3 min. Poproś grupy o zaprezentowanie scenek. Scenki powinny być prezentowane w kolejności: kapitał, reklama, kredyt i kalkulacja. Czas prezentacji to maksymalnie 1 min. Gdy jedna grupa przedstawia scenkę, pozostałe grupy odgadują, o które pojęcie chodzi. Zadanie możesz skomplikować, prosząc, żeby uczniowie wyrazili dane pojęcie bez słów.
Po każdej prezentacji zapytaj klasę o to, co było trudne w rozszyfrowaniu zagadki. Dopytaj za każdym razem, jak można rozumieć dane słowo, kiedy myślimy o nim w kontekście doradztwa zawodowego. Poproś o zaproponowanie definicji pojęć: „kapitał" (np. osobisty), „reklama samego siebie" (w kontekście autoprezentacji), „kredyt" (kiedy myślimy o zaciąganiu zobowiązań u innych osób lub czasu, który nam poświęcają) oraz „kalkulacja" (kiedy myślimy o podjęciu decyzji związanych z naszymi planami edukacyjno-zawodowymi, np. wyborem szkoły, zawodu).
Przy podsumowaniu kolejnych prezentacji możesz skorzystać ze slajdu nr 8.

5. Podsumowanie — 3 min

Zapytaj uczniów, czy teraz rozumieją pojęcia omówione na lekcji. Poproś, aby zaproponowali hasła, które warto znać w zakresie zarządzania finansami i zarządzania sobą (doradztwo zawodowe). Niech wskażą, które z tych pojęć mają podobne znaczenie. Możesz użyć slajdu nr 9. Zapisz te słowa na tablicy i zaproponuj, aby uczniowie skorzystali ze schematu: wywiad z dorosłymi – przeszukiwanie źródeł – uzgadnianie własnych definicji.
Dopytaj o to, jaki wpływ może mieć poznanie pojęć finansowych i zarządzania sobą na określenie własnej hierarchii wartości i potrzeb oraz wybór zawodu i ścieżki edukacyjno-zawodowej. Możesz użyć slajdu nr 10.

Poprawne odpowiedzi do pytań testowych: 1-d, 2-b, 3-c, 4-b, 5-d, 6-a, 7-c, 8-a, 9-c, 10-b.

Ministerstwo Finansów | Fundusz Edukacji Finansowej | Warszawski Instytut Bankowości

Sfinansowano ze środków Funduszu Edukacji Finansowej, którego dysponentem jest Minister Finansów i Gospodarki. Realizatorem Zadania jest Fundacja Warszawski Instytut Bankowości.

Załącznik nr 1. Pytania testowe

01. Wydajesz więcej, niż zarabiasz i przez to nie możesz regulować swoich zobowiązań. Oznacza to, że

a prosisz podczas zakupów o rabat.
b naruszasz swój kapitał.
c trzeba założyć lokatę.
d możesz zbankrutować.

02. Ma charakter marketingowy lub motywujący Cię do zakupu.

a kredyt
b rabat
c kalkulacja
d zarobek

03. Kiedy używasz reklamy, mówiąc coś dobrego o sobie, to dokonujesz

a reklamy słownej.
b prezentacji słownej.
c autoprezentacji.
d prezentacji kapitału rzeczowego.

04. Jeśli usłyszysz lub przeczytasz: „To jest obliczenie, ile płacić, ile zarabiać, za ile sprzedawać", to na pewno mowa jest o

a rabacie.
b kalkulacji.
c kapitale.
d kredycie.

05. „To jest prawdziwy bibliotekarz wolnej amerykańskiej republiki! Patrzcie, szanowna publiczności! Oto król bibliotekarzy! Długość metr i trzydzieści centymetrów, waga dwadzieścia dziewięć kilo, uczeń trzeciego oddziału, Dżek Fulton, zwycięzca turnieju bibliotekarskiego [...]". Jaki termin określa działanie opisane w tym fragmencie książki „Bankructwo małego Dżeka"?

a kalkulacja
b zabieganie o rabat
c zabieganie o kredyt
d reklama

06. Jeśli od ceny sprzedaży odejmiesz wszystkie wydatki, to masz

a zysk.
b kalkulację.
c reklamę.
d rabat.

07. „Jeżeli kupiec chce kupić towar, a brak mu pieniędzy [...]. Co by robił rolnik, jeżeli zabraknie mu na nasiona. Jeżeli nie zasieje w porę, już wszystko przepadło. [...] Albo zaczął ktoś budować dom i nagle mu zabrakło. Jeżeli tylko dachu brakuje, nikt nie może już mieszkać [...]" – te sytuacje z książki „Bankructwo małego Dżeka" łączy słowo

a bankructwo.
b bank.
c kredyt.
d kapitał.

08. Ktoś Cię polecił innej osobie. W ten sposób udzielono Ci wsparcia, które nazywa się podobnie jak w biznesie. To

a kredyt zaufania.
b kalkulacja.
c kapitał.
d reklama.

09. W doradztwie zawodowym to coś, co posiadasz i możesz tego użyć do swojego rozwoju. W myśleniu finansowym to pieniądze, rzeczy lub wiedza, doświadczenie i umiejętności. Które słowo odnosi się do obu tych obszarów?

a rabat
b bank
c kapitał
d kredyt

10. Zdobywając kolejne umiejętności, wiedzę na dany temat i motywację do działania, tworzysz własną

a kalkulację życiową.
b markę.
c autoprezentację.
d reklamę.

Sfinansowano ze środków Funduszu Edukacji Finansowej, którego dysponentem jest Minister Finansów i Gospodarki. Realizatorem Zadania jest Fundacja Warszawski Instytut Bankowości.

Załącznik nr 2. Karta pracy

1. Bądź przez chwilę dziennikarzem, który specjalizuje się w pojęciach finansowych. Twoimi rozmówcami mają być osoby dorosłe (np. rodzice, opiekunowie, sąsiedzi). Znajdź dwie osoby, które odpowiedzą na Twoje pytania. Dokładnie spisz odpowiedzi (możesz nagrać odpowiedzi, a potem je zapisać).

Jaką sytuację określamy słowem BANKRUCTWO?	1
	2
Czym jest KAPITAŁ?	1
	2
Jak inaczej opisać RABAT?	1
	2
Czym jest REKLAMA?	1
	2
Co to znaczy, że bierzemy KREDYT?	1
	2
Kiedy mamy ZAROBEK?	1
	2
Dlaczego ważna jest KALKULACJA?	1
	2
Po co nam BANK?	1
	2

2. Wykonaj polecenia.

a) Jednym zdaniem opisz, co Cię zaskoczyło w tych wywiadach.

Osoba 1:
Osoba 2:

b) Oceń, czy rozmówcy znali pojęcia, o które byli zapytani (użyj skali 1–10).

Osoba 1:

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Osoba 2:

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Ministerstwo Finansów | Fundusz Edukacji Finansowej | Warszawski Instytut Bankowości

Sfinansowano ze środków Funduszu Edukacji Finansowej, którego dysponentem jest Minister Finansów i Gospodarki. Realizatorem Zadania jest Fundacja Warszawski Instytut Bankowości.

PODSTAWOWE INFORMACJE | ETAPY LEKCJI | SZCZEGÓŁOWY OPIS PRZEBIEGU LEKCJI | ZAŁĄCZNIKI

TEMAT LEKCJI: ILE KOSZTUJE DOROSŁOŚĆ?

SCENARIUSZ DLA	ZAJĘCIA Z ZAKRESU	AUTOR	CZAS TRWANIA	KLASA
SZKOŁA PODSTAWOWA	DORADZTWA ZAWODOWEGO	ALICJA RADECKA	45 MIN	VII–VIII

CELE KSZTAŁCENIA	Uczeń/uczennica: ▪ analizuje strukturę budżetu osoby dorosłej: wydatki, przychody, niespodziewane koszty i na tej podstawie planuje własny budżet; ▪ uzasadnia znaczenie oszczędzania i inwestowania; ▪ podejmuje finansowe decyzje z uwzględnieniem pokus zakupowych; ▪ wyjaśnia, jak styl życia i codzienne finansowe decyzje mają wpływ na naszą sytuację ekonomiczną.
METODY KSZTAŁCENIA	gra dydaktyczna
FORMY PRACY	praca grupowa; praca zbiorowa; praca indywidualna
ŚRODKI DYDAKTYCZNE	wydrukowana plansza do gry; pionki; kostka do gry; karta pracy; arkusz z budżetem gracza; prezentacja multimedialna
WYPOSAŻENIE TECHNICZNE	komputer z dostępem do internetu; rzutnik lub tablica multimedialna
PUNKTY PODSTAWY PROGRAMOWEJ	2. Świat zawodów i rynek pracy: 2.4. uzasadnia znaczenie pracy w życiu człowieka. 3. Rynek edukacyjny i uczenie się przez całe życie: 3.4. określa znaczenie uczenia się przez całe życie. 4. Planowanie własnego rozwoju i podejmowanie decyzji edukacyjno-zawodowych: 4.2. określa cele i plany edukacyjno-zawodowe, uwzględniając własne zasoby; 4.4. planuje ścieżkę edukacyjno-zawodową, uwzględniając konsekwencje podjętych wyborów.

PODSTAWOWE INFORMACJE | ETAPY LEKCJI | SZCZEGÓŁOWY OPIS PRZEBIEGU LEKCJI | ZAŁĄCZNIKI

1. Nawiązanie – poznajcie małego Dżeka (5 min)
2. Młody przedsiębiorca (5 min)
3. Jak to działa? – instrukcja gry (5 min)
4. Sprawdź się jak Dżek – gra planszowa (25 min)
5. Podsumowanie (5 min)

Sfinansowano ze środków Funduszu Edukacji Finansowej, którego dysponentem jest Minister Finansów i Gospodarki. Realizatorem Zadania jest Fundacja Warszawski Instytut Bankowości.

1. Nawiązanie — 5 min

Wprowadź uczniów w tematykę zajęć, rozpocznij od pytań i nawiąż do lektury „Bankructwo małego Dżeka":

- „Jakie wydatki pojawiają się w dorosłym życiu, o których dzieci i nastolatki często nie myślą?"
  Np.: czynsz, opłaty za wodę, prąd, abonamenty, subskrypcje, kredyty.
- „Co według Was jest najdroższe w dorosłym życiu?"
  Np.: jedzenie, opłaty mieszkaniowe, kupno domu/mieszkania, edukacja.
- „Jak sądzicie, dlaczego niektórzy dorośli mają problemy finansowe?"
  Np.: nie potrafią zarządzać budżetem, są rozrzutni, nie potrafią przewidywać skutków swoich decyzji, chcą się pochwalić przed rodziną/znajomymi, że stać ich na różne rzeczy.

Powiedz: „Wyobraźcie sobie chłopaka nieco młodszego od Was, który postanowił założyć kooperatywę, czyli firmę. Miał pomysł, pieniądze na start i... prawie wszystko stracił. Czy to historia z nowego serialu? Nie, to historia sprzed stu lat! Kto z Was słyszał o książce „Bankructwo małego Dżeka" Janusza Korczaka? Ta książka to ważna lektura w edukacji ekonomicznej".

Opowiedz o Dżeku: „Dżek to chłopiec, który razem z kolegami postanowił założyć własne przedsięwzięcie – szkolną kooperatywę. Jego pomysł polegał na tym, by kupować produkty i sprzedawać je w szkole, np. zeszyty, ołówki czy słodycze. Dżek był ambitny i chciał udowodnić, że potrafi prowadzić biblioteczkę klasową, a później kooperatywę, czyli spółdzielnię uczniowską. Szybko jednak okazało się, że prowadzenie firmy nie jest takie proste, trzeba także podejmować wiele trudnych decyzji. Trzeba było radzić sobie z ryzykiem, planować wydatki, czasem nawet z problemami, np. kiedy jednych towarów nikt nie kupował, a innych było za mało. Dżek przekonał się, że zarządzanie finansami i podejmowanie decyzji w prawdziwym świecie to niekiedy skomplikowany labirynt, a czasami nawet najlepsze intencje nie wystarczą, by uniknąć bankructwa".

Poinformuj uczniów, że – tak jak kiedyś Dżek i jego przyjaciele – dziś oni będą musieli podejmować decyzje dotyczące pieniędzy i przekonają się, jak łatwo – lub trudno – zarządzać budżetem.

2. Młody przedsiębiorca — 5 min

Pomostem między nawiązaniem a grą może być ćwiczenie „Młody przedsiębiorca" (zadanie 1 z karty pracy – załącznik nr 4). Poproś uczniów o jego wykonanie.

3. Jak to działa? – instrukcja gry — 5 min

Wyjaśnij uczniom, że celem gry jest uświadomienie im, z jakimi wydatkami wiąże się samodzielne, dorosłe życie, nauczenie ich podejmowania decyzji finansowych, przygotowanie do samodzielności i odpowiedzialności w dorosłym życiu.

Podziel uczniów na grupy trzy- lub pięcioosobowe. Każdej z nich wręcz wydrukowaną planszę gry (załącznik nr 2), pionki i kostkę. Powiedz też, że do gry potrzebna będzie tabela z zadania 2 z karty pracy (załącznik nr 4).

Wyjaśnij zasady gry (slajd nr 2).

4. Sprawdź się jak Dżek – gra planszowa — 25 min

Uczniowie grają w grupach i jednocześnie uczą się podejmowania decyzji finansowych.

5. Podsumowanie — 5 min

Po zakończonej grze podsumujcie zajęcia. Zapytaj uczniów: „Czego nauczyliście się o gospodarowaniu pieniędzmi? Jakie decyzje były najtrudniejsze? Jakie błędy popełniliście i jak moglibyście ich uniknąć w przyszłości? Dlaczego ważne jest planowanie wydatków? Jak można uniknąć bankructwa, prowadząc wspólne przedsięwzięcie? Jakie znaczenie ma współpraca w grupie przy podejmowaniu decyzji finansowych?".

Niech z dyskusji wypłynie wniosek, że kto nic nie robi, ten nie popełnia błędów, ale też się nie uczy.

Poprawne odpowiedzi do pytań testowych: 1-b, 2-d, 3-c, 4-d, 5-b, 6-a, 7-c, 8-c, 9-a, 10-b.

Ministerstwo Finansów | Fundusz Edukacji Finansowej | Warszawski Instytut Bankowości

Sfinansowano ze środków Funduszu Edukacji Finansowej, którego dysponentem jest Minister Finansów i Gospodarki. Realizatorem Zadania jest Fundacja Warszawski Instytut Bankowości.

Załącznik nr 1. Pytania testowe

01. Co to jest kooperatywa?

a organizacja udzielająca kredytów przedsiębiorcom
b wspólnota osób współpracujących dla wspólnego celu
c firma państwowa
d rodzaj banku

02. Co oznacza termin „budżet domowy"?

a Wydawanie pieniędzy bez kontroli.
b Listę zakupów na święta.
c Oszczędzanie na jakiś cel.
d Planowanie wydatków i dochodów w rodzinie.

03. Co nie jest przykładem wydatku stałego?

a rachunek za prąd
b opłata za internet
c zakup nowego telefonu
d czynsz za mieszkanie

04. Co w biznesie znaczy „ryzykować"?

a Zawsze wygrywać.
b Unikać wszelkich decyzji finansowych.
c Oddawać pieniądze komuś innemu.
d Podejmować działania, które mogą przynieść zysk lub stratę.

05. Która z poniższych osób jest przedsiębiorcza?

a Ktoś, kto czeka, aż inni rozwiążą problem.
b Ktoś, kto samodzielnie szuka sposobów na zarobienie pieniędzy.
c Ktoś, kto lubi ryzyko.
d Ktoś, kto wydaje wszystkie oszczędności.

06. Śledzenie wydatków jest ważne, ponieważ

a pozwala uniknąć nagłego braku pieniędzy.
b dzięki temu wydajemy więcej.
c daje możliwość zwiększenia długów.
d dzięki temu można rezygnować z oszczędzania.

07. Na czym polega inwestowanie?

a Na wydawaniu wszystkich pieniędzy, które pozostały na koniec miesiąca.
b Na odkładaniu pieniędzy na koncie bankowym.
c Na przeznaczaniu pieniędzy na coś, co może przynieść zysk w przyszłości.
d Na kupowaniu tylko potrzebnych rzeczy.

08. Która z poniższych form oszczędzania jest najbezpieczniejsza?

a inwestowanie w akcje
b przechowywanie pieniędzy w domu
c lokata bankowa
d kupowanie kryptowalut

09. Które z poniższych może być skutkiem bankructwa?

a konieczność sprzedaży majątku
b wygrana na loterii
c otrzymanie podwyżki
d otwarcie nowej firmy

10. Dlaczego założenie kooperatywy szkolnej może rozwijać kompetencje finansowe uczniów?

a Ponieważ uczy pracy zespołowej.
b Ponieważ pozwala praktycznie planować przychody i wydatki, podejmować decyzje finansowe oraz zdobywać doświadczenie zawodowe.
c Ponieważ gwarantuje stały zysk bez ryzyka.
d Ponieważ kooperatywa zapewnia gotowe rozwiązania bez potrzeby planowania.

Sfinansowano ze środków Funduszu Edukacji Finansowej, którego dysponentem jest Minister Finansów i Gospodarki. Realizatorem Zadania jest Fundacja Warszawski Instytut Bankowości.

Załącznik nr 2. Plansza do gry (część 1 z 2)

START 1

2 3 4 5

24 23 22 21 20 19

25

BINGO! 26 27 STOP 28 29 30 31

50 49 48 47 46 45

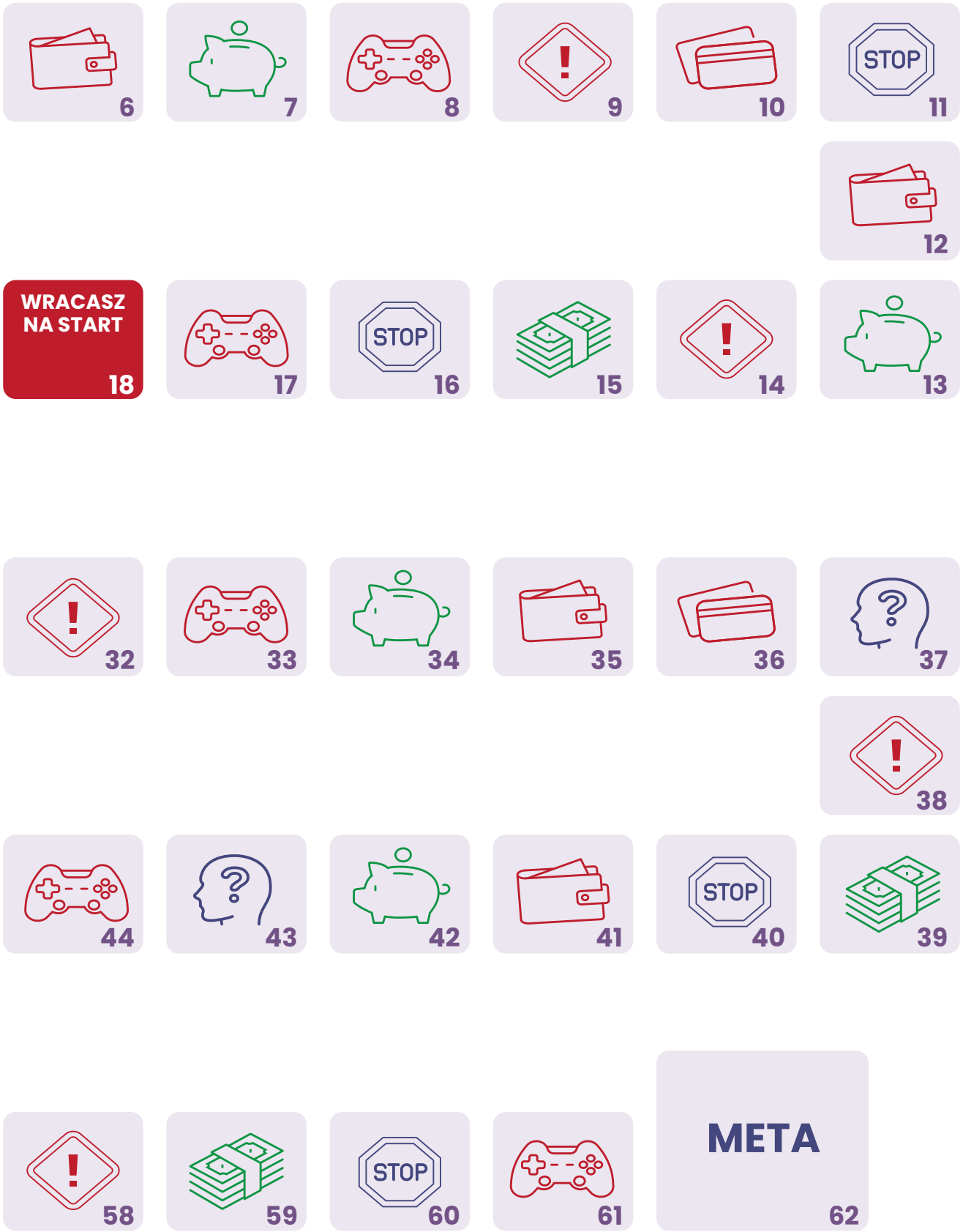
51

52 BINGO! 53 54 55 COFASZ SIĘ O 5 PÓL 56 57

Ministerstwo Finansów | Fundusz Edukacji Finansowej | Warszawski Instytut Bankowości

Sfinansowano ze środków Funduszu Edukacji Finansowej, którego dysponentem jest Minister Finansów i Gospodarki. Realizatorem Zadania jest Fundacja Warszawski Instytut Bankowości.

Załącznik nr 2. Plansza do gry (część 2 z 2)



Sfinansowano ze środków Funduszu Edukacji Finansowej, którego dysponentem jest Minister Finansów i Gospodarki. Realizatorem Zadania jest Fundacja Warszawski Instytut Bankowości.

Załącznik nr 3. Legenda i polecenia do gry (część 1 z 3)

LEGENDA

	Wydatki stałe
	Zdarzenia losowe
	Przychody
	Oszczędzanie i inwestycje
	Zakupy i pokusy

	Trudne decyzje i dylematy
	Zatrzymaj się i przemyśl!
	Gdzie Twoja karta płatnicza? Musisz jej poszukać – tracisz jedną kolejkę.
	Bingo – wygrywasz na loterii! Otrzymujesz 150 zł.

POLECENIA DO GRY

	**[2]** Musisz zrobić zakupy spożywcze na cały tydzień – wydajesz 500 zł.	**[6]** Tankujesz auto lub kupujesz bilet miesięczny komunikacji miejskiej – 100 zł.	**[12]** Zapłać abonament telefoniczny – 40 zł.	**[24]** Musisz zapłacić ratę kredytu mieszkanio-wego – koszt 800 zł.	**[30]** Opłać rachunek za prąd – 180 zł.
	[35] Opłać czynsz – 370 zł.	**[41]** Opłać ubezpieczenie zdrowotne – koszt 55 zł.	**[45]** Kupujesz karnet do klubu fitness kosztujący 80 zł.	**[49]** Płacisz 300 zł za kurs – inwestujesz w siebie.	**[55]** Kupujesz książkę motywa-cyjną, która jest Ci potrzebna. Wydajesz 50 zł.

Ministerstwo Finansów | Fundusz Edukacji Finansowej | Warszawski Instytut Bankowości

Sfinansowano ze środków Funduszu Edukacji Finansowej, którego dysponentem jest Minister Finansów i Gospodarki. Realizatorem Zadania jest Fundacja Warszawski Instytut Bankowości.

Załącznik nr 3. Legenda i polecenia do gry (część 2 z 3)



	[3] Zepsuł Ci się telefon – naprawa pochłonęła 200 zł.	**[9]** Znajomy potrzebuje pomocy – pożyczasz mu 100 zł.	**[14]** Czeka Cię nieplanowana wizyta u dentysty – płacisz 250 zł.	**[21]** Awaria pralki – kupujesz używaną pralkę za 700 zł lub pierzesz ręcznie, ale tracisz dwie kolejki.	**[27]** Twój pies potrzebuje weterynarza – koszt wizyty to 200 zł.
	[32] Idziesz do kawiarni z przyjaciółmi – wydajesz 70 zł.	**[38]** Niespodziewanie odwiedziła Cię rodzina. Ponosisz koszt 150 zł.	**[46]** Zepsuł Ci się samochód. Naprawa u mechanika kosztuje 470 zł.	**[54]** Chorujesz. Lekarstwa kosztują 150 zł.	**[58]** Twój kolega z pracy zaprosił Cię na urodziny. Prezent dla niego to wydatek 100 zł.
	**[5]** Dostajesz 500 zł premii w pracy.	**[15]** Za sprzedane ubrania, których nie nosisz, otrzymujesz 400 zł.	**[19]** Twoje oszczędności na lokacie zarobiły 85 zł.	**[31]** Dostajesz nagrodę uznaniową w wysokości 650 zł.	**[39]** Dostajesz zwrot podatku. Otrzymujesz 50 zł.
	[50] Wpłynęło Ci na konto 550 zł za pracę dorywczą.		**[59]** Otrzymujesz voucher urodzinowy od przyjaciół na kwotę 100 zł.		
	**[7]** Otwierasz konto oszczędnościowe. Przez trzy kolejki otrzymujesz po 50 zł. W sumie zyskujesz 150 zł.	**[13]** Kupujesz akcje znanej firmy. Rzuć kostką: oczka 1–3 – akcje spadają, tracisz 200 zł, oczka 4–6 – akcje rosną, zyskujesz 300 zł.	**[20]** Oszczędzasz na wakacje. Czekasz jedną kolejkę, ale zyskasz 200 zł.	**[29]** Wpłacasz pieniądze na lokatę w banku. Po dwóch kolejkach odbierasz 210 zł.	**[34]** Postanawiasz odkładać na emeryturę. Zyskujesz dodatkowy rzut kostką.
	[42] Wcześniej udało Ci się kupić obligacje skarbowe. Czekasz jedną kolejkę, ale odbierasz odsetki – zarabiasz 530 zł.	**[48]** Kupujesz teraz złoto za 400 zł. Tracisz jedną kolejkę, ale jest dobra koniunktura i wartość złota wzrasta o 10% (zyskujesz 40 zł).		**[57]** Oszczędzasz 40 zł tygodniowo. Czekasz dwie kolejki. Po dwóch kolejkach masz 80 zł i bonus +20 zł za systematyczność.	

Sfinansowano ze środków Funduszu Edukacji Finansowej, którego dysponentem jest Minister Finansów i Gospodarki. Realizatorem Zadania jest Fundacja Warszawski Instytut Bankowości.

Załącznik nr 3. Legenda i polecenia do gry (część 3 z 3)

	**[8]** W oko wpadły Ci nowe sneakersy, które kosztują 250 zł.	**[17]** Przyjaciele zaproponowali Ci wspólne spędzenie weekendu. Kino i jedzenie to koszt 150 zł. Możesz zrezygnować, ale tracisz dwie kolejki.	**[22]** Gra, o której marzysz, jest w okazyjnej cenie. Kupujesz ją za 100 zł.	**[33]** Przydałoby Ci się trochę rozrywki. Organizujesz domówkę. Jej koszt to 120 zł. Płacisz lub cofasz się o pięć pól.	**[44]** Nie masz czasu gotować i zamawiasz jedzenie do domu przez pięć dni. Łączny koszt to 300 zł.
	[51] Kupujesz nowe etui do słuchawek i telefonu – koszt to 180 zł lub utrata dwóch kolejek.			**[61]** Wizyta u fryzjera/kosmetyczki – zapłać 100 zł lub cofnij się o pięć pól.	
	**[4]** Masz możliwość pracować w zawodzie, który lubisz, ale zarobki są w nim niewielkie, albo w takim, którego nie lubisz, ale daje wyższą pensję. Co wybierasz? Dlaczego?	**[23]** Jakie kompetencje planujesz doskonalić, by wykonywany zawód przynosił Ci zadowolenie?	**[37]** Planujesz dalszą edukację i rozwój. Co zrobisz, aby zwiększyć swoje szanse na rynku pracy?	**[43]** Niespodziewanie tracisz pracę. Co robisz? Jakie kompetencje miękkie mogą Ci pomóc w szybkim znalezieniu nowego zatrudnienia?	**[52]** Jakie zawody Twoim zdaniem dają poczucie bezpieczeństwa finansowego? Jak możesz zadbać o swoje kompetencje przyszłości?
	**[11]** Dostajesz 300 zł premii, ale musisz zrezygnować z rodzinnego wyjazdu, na którym Ci zależało. Co robisz?	**[16]** Twoja wymarzona praca wymaga przeprowadzki do innego miasta. Czy opuścisz rodzinę i znajomych?	**[28]** Masz możliwość podjęcia pracy sezonowej, żeby zdobyć doświadczenie, ale będziesz mieć mniej czasu na wakacyjny odpoczynek. Co wybierasz i dlaczego?	**[40]** Twoi znajomi namawiają Cię na atrakcyjny, ale kosztowny wyjazd. A Ty właśnie zbierasz pieniądze na wymarzony cel (np. rower, kurs, sprzęt). Co robisz w tej sytuacji?	**[60]** Masz możliwość pracy w miejscu, które daje wysokie zarobki, ale nie rozwija Twoich zainteresowań. Czy podejmiesz tę pracę? Uzasadnij odpowiedź.

Ministerstwo Finansów | Fundusz Edukacji Finansowej | Warszawski Instytut Bankowości

Sfinansowano ze środków Funduszu Edukacji Finansowej, którego dysponentem jest Minister Finansów i Gospodarki. Realizatorem Zadania jest Fundacja Warszawski Instytut Bankowości.

Załącznik nr 4. Karta pracy

1. Młody przedsiębiorca

a) Jakie umiejętności były według Ciebie potrzebne Dżekowi, aby mógł prowadzić szkolną kooperatywę? Wymień przynajmniej trzy.

.....

.....

b) Wyobraź sobie, że Dżek miał do wyboru dwie oferty na zakup towaru. Którą ofertę powinien wybrać? Uzasadnij swoją odpowiedź.

Oferta A: droższe, ale sprawdzone produkty.

Oferta B: tańsze produkty, ale bez gwarancji jakości.

.....

.....

.....

.....

.....

2. Uzupełnij arkusz z budżetem gracza

Saldo początkowe: 4000 zł

	WPŁYWY		WYDATKI	
	Za co?	Ile?	Na co?	Ile?
RAZEM				

Obliczenia: 4000 zł + (wpływy) ..... zł – (wydatki) ..... zł = ... zł

Sfinansowano ze środków Funduszu Edukacji Finansowej, którego dysponentem jest Minister Finansów i Gospodarki. Realizatorem Zadania jest Fundacja Warszawski Instytut Bankowości.

TEMAT LEKCJI

ZAWODY W PRZYSZŁOŚCI – JAK BYĆ SPRZEDAWCĄ W XXI WIEKU?

SCENARIUSZ DLA	ZAJĘCIA Z ZAKRESU	AUTOR	CZAS TRWANIA	KLASA
SZKOŁA PODSTAWOWA	DORADZTWA ZAWODOWEGO	KATARZYNA PLUTA	90 MIN	VII–VIII

CELE KSZTAŁCENIA	Uczeń/uczennica: ▪ opisuje, czym jest sprzedaż i poznaje wybrane techniki sprzedażowe; ▪ opracowuje gałąź logiczną opisującą proces sprzedaży; ▪ analizuje przypadek Dżeka pod kątem procesu sprzedaży; ▪ opracowuje w grupie ofertę handlową wybranych towarów; ▪ prezentuje wybrany produkt, posługując się rutyną myślenia krytycznego „winda"; ▪ wzmacnia świadomość konsumencką i krytyczne podejście do technik sprzedażowych.
METODY KSZTAŁCENIA	burza mózgów; gałąź logiczna TOC (wg M. Winiarek (red.), „Praktyczny przewodnik po myśleniu krytycznym w edukacji", Wydawnictwo Pedagogiczne ZNP, Kielce 2022); analiza przypadku; rutyna krytycznego myślenia „winda"
FORMY PRACY	praca grupowa; praca zbiorowa
ŚRODKI DYDAKTYCZNE	zestawy z etapami procesu sprzedaży dla każdej grupy (wycięte z karty pracy); prezentacja multimedialna; arkusze papieru w formacie A1 (po dwa arkusze dla każdego zespołu); markery w różnych kolorach; klej i nożyczki (po jednym zestawie dla każdego zespołu); stoper; fragment książki Janusza Korczaka „Bankructwo małego Dżeka" https://przedsiebiorczydzek.pl/wp-content/uploads/2025/02/Ksiazka-Bankructwo-malego-Dzeka_online.pdf, s. 75–105
WYPOSAŻENIE TECHNICZNE	komputer z dostępem do internetu; rzutnik lub tablica multimedialna
PUNKTY PODSTAWY PROGRAMOWEJ	2. Świat zawodów i rynek pracy: 2.1. wyszukuje i analizuje informacje na temat zawodów oraz charakteryzuje wybrane zawody, uwzględniając kwalifikacje wyodrębnione w zawodach oraz możliwości ich uzyskiwania; 2.3. wyjaśnia zjawiska i trendy zachodzące na współczesnym rynku pracy, z uwzględnieniem regionalnego i lokalnego rynku pracy.

1. Nawiązanie do lekcji 1 – kilka słów o sprzedaży (5 min)
2. Co to jest sprzedaż? (7 min)
3. Proces sprzedaży krok po kroku (15 min)
4. Kooperatywa Dżeka – analiza przypadku (15 min)
5. Podsumowanie lekcji 1 (3 min)
6. Nawiązanie do lekcji 2 (3 min)
7. Wybrane techniki sprzedażowe (15 min)
8. Tworzenie oferty i prezentacja produktu (17 min)
9. Podsumowanie lekcji 2 (10 min)

Ministerstwo Finansów | Fundusz Edukacji Finansowej | Warszawski Instytut Bankowości

Sfinansowano ze środków Funduszu Edukacji Finansowej, którego dysponentem jest Minister Finansów i Gospodarki. Realizatorem Zadania jest Fundacja Warszawski Instytut Bankowości.

Uwaga! Co najmniej tydzień przed zajęciami poproś uczniów, aby zapoznali się z fragmentem książki Janusza Korczaka „Bankructwo małego Dżeka" – od strony 75 (od „Nazajutrz pani się dowiedziała o nowych książkach [...]") do strony 105 (do „Bo chce, żeby wszyscy zrobili rodzicom na Nowy Rok niespodziankę"). Książka w wersji online dostępna jest na: https://przedsiebiorczydzek.pl/wp-content/uploads/2025/02/Ksiazka-Bankructwo-malego-Dzeka_online.pdf.

1. Nawiązanie do lekcji 1 – kilka słów o sprzedaży

5 min

Poinformuj uczniów, że dziś porozmawiacie o sprzedaży i o tym, jak być skutecznym sprzedawcą we współczesnym świecie, kiedy wokół jest ogromna konkurencja. O tym, że sprzedaż to proces, który kryje w sobie strategie, decyzje i emocje. Powiedz, że zastanowicie się wspólnie, czym tak naprawdę jest sprzedaż, jak wygląda jej przebieg i co sprawia, że niektóre oferty przyciągają nas jak magnes. Prześledzicie także historię Dżeka – młodego przedsiębiorcy, który próbował swoich sił w sprzedaży. A na koniec uczniowie będą mieć okazję sami wcielić się w rolę sprzedawców i zaprezentować własne produkty.

Przedstaw cele zajęć (slajd nr 2).

2. Co to jest sprzedaż?

7 min

Rozpocznij zajęcia od rozmowy z uczniami na temat sprzedaży. Zadaj pytanie: „Czym jest sprzedaż?". Poproś uczniów, aby podzielili się swoimi skojarzeniami i przemyśleniami. W tym celu zaproponuj im pracę metodą burzy mózgów. Na tablicy zapisz główne hasło: SPRZEDAŻ. Następnie notuj wszystkie skojarzenia uczniów związane ze sprzedażą – zarówno te oczywiste, jak i mniej typowe (slajd nr 3).

Zadbaj o to, by – kiedy uczniowie proponują zapisy związane z hasłem sprzedaż – inni nie komentowali i nie krytykowali ich pomysłów.

Wyjaśnij, czym jest sprzedaż (slajdy nr 4 i 5). Zachęć uczniów do porównania swoich skojarzeń z elementami zawartymi w definicjach na slajdzie. Zadaj uczniom pytania pomocnicze: „Czy w podanych definicjach są elementy przedstawione w burzy mózgów? Czy coś Was zaskoczyło?".

3. Proces sprzedaży krok po kroku

15 min

Przedstaw uczniom slajd z instrukcją do zadania (slajd nr 6). Każdy zespół otrzymuje kopertę z kartkami, na których są zapisane etapy procesu sprzedaży, oraz materiały potrzebne do wykonania plakatu.

Uczniowie pracują w zespołach cztero- lub pięcioosobowych. Zadaniem każdego zespołu jest uporządkowanie etapów procesu sprzedaży we właściwej kolejności. Na plakacie przedstawiają proces sprzedaży w formie gałęzi logicznej. Po zakończonej pracy liderzy zespołów prezentują efekty pracy.

Zaprezentuj materiał na slajdzie (materiał można wydrukować uczniom) jako podsumowanie pracy uczniów – w celu uporządkowania niezbędnych informacji związanych z procesem sprzedaży (slajdy nr 7–9). Poproś uczniów o komentarz.

4. Kooperatywa Dżeka – analiza przypadku

15 min

Sprawdź, czy uczniowie przeczytali wskazany fragment książki Janusza Korczaka. Następnie poproś zespoły, aby na wcześniej przygotowanych plakatach, które przedstawiają proces sprzedaży, utworzyły równoległą gałąź opisującą etapy sprzedaży przeprowadzonej przez Dżeka na podstawie fragmentu z książki Janusza Korczaka. Przedstaw uczniom instrukcję do zadania (slajd nr 10).

Sfinansowano ze środków Funduszu Edukacji Finansowej, którego dysponentem jest Minister Finansów i Gospodarki. Realizatorem Zadania jest Fundacja Warszawski Instytut Bankowości.

Na przygotowanym wcześniej plakacie uczniowie tworzą równoległą gałąź i analizują, jakie działania podejmował Dżek w ramach każdego z tych etapów, prowadząc własną kooperatywę. W polach zapisują przykłady, czynności i zadania Dżeka, przyporządkowując je do odpowiednich etapów procesu sprzedaży. Prezentują efekty pracy.

Podczas prezentacji efektów pracy zespołów zaproponuj omówienie wyników według kolejnych etapów procesu sprzedaży.

5. Podsumowanie lekcji 1 — 3 min

W podsumowaniu poproś uczniów, aby na podstawie przeprowadzonej analizy spróbowali określić, na którym etapie Dżek popełnił błąd. W jaki sposób ten błąd wpłynął na dalszy przebieg sprzedaży i doprowadził do bankructwa (slajd nr 11)?

6. Nawiązanie do lekcji 2 — 3 min

Zapytaj uczniów, co może zrobić sprzedawca, aby klient kupił towar. Poproś o kilka odpowiedzi, a następnie wyjaśnij, że za chwilę porozmawiacie o technikach sprzedażowych.

7. Wybrane techniki sprzedażowe — 15 min

Wyjaśnij uczniom, czym są oraz jakie są wybrane techniki sprzedażowe (slajdy nr 12 i 13). Zapytaj uczniów, jakie mają doświadczenia jako klienci. Czy zdarzało się i mają świadomość, że ktoś zastosował wobec nich wybraną technikę sprzedaży? Jaki był tego skutek?

Uczniowie zapoznają się z opisem technik sprzedażowych. Dyskutują o tym, jakie są cele stosowania tych technik i jakie są tego konsekwencje. Dzielą się swoimi doświadczeniami jako klienci.

8. Tworzenie oferty i prezentacja produktu — 17 min

Poproś uczniów, aby w formie plakatu przygotowali ofertę sprzedażową dowolnych towarów. Oferta powinna zawierać informacje o tym, co, dla kogo i jak będą sprzedawać. Przedstaw instrukcję na slajdzie nr 14.

Kiedy uczniowie przygotowują plakat z ofertą sprzedażową, wyświetl instrukcję dotyczącą przygotowania sprzedaży wybranego produktu z oferty, którą wcześniej opracowali w zespołach (slajd nr 15). Wyjaśnij szczegóły dotyczące przeprowadzenia prezentacji towaru. Zwróć uwagę na to, że czas przeznaczony na prezentację to 60 sekund. Dobrze przygotowana prezentacja nie może być ani za krótka, ani nie może przekraczać 60 sekund. Poinformuj, że czas odmierzany będzie za pomocą stopera.

Zapoznaj uczniów z instrukcją do zadania. Niech wybiorą jeden produkt i przygotują prezentację sprzedaży. Wybrane osoby mogą zaprezentować produkt w ściśle określonym czasie.

9. Podsumowanie do lekcji 2 — 10 min

Podsumuj lekcję stwierdzeniem, że dziś przyjrzeliście się, czym jest sprzedaż, czyli proces pełen ważnych strategii, kluczowych decyzji i emocji. Odwołaj się do materiałów i treści wypracowanych przez uczniów. Zapytaj uczniów, co dla nich było najbardziej interesujące lub zaskakujące, jak zajęcia wpłynęły na inne postrzeganie sprzedaży.

Na koniec poleć uczniom, by rozwiązali test podsumowujący zajęcia. Test może być zadaniem domowym.

Poprawne odpowiedzi do pytań testowych: 1-b, 2-c, 3-d, 4-b, 5-a, 6-c, 7-a, 8-b, 9-c, 10-d.

Ministerstwo Finansów | Fundusz Edukacji Finansowej | Warszawski Instytut Bankowości

Sfinansowano ze środków Funduszu Edukacji Finansowej, którego dysponentem jest Minister Finansów i Gospodarki. Realizatorem Zadania jest Fundacja Warszawski Instytut Bankowości.

Załącznik nr 1. Pytania testowe

01. Czym jest sprzedaż?

- **a** procesem produkcji towarów
- **b** przekazaniem własności w zamian za zapłatę
- **c** formą reklamy produktów
- **d** rodzajem działań marketingowych

02. Sprzedaż hurtowa to np.

- **a** zakup jednej sztuki towaru.
- **b** zakup w sklepie stacjonarnym.
- **c** zakup dużej ilości towaru.
- **d** zakup od prywatnej osoby.

03. Pierwszy etap sprzedaży to

- **a** prezentacja oferty.
- **b** kontakt z klientem.
- **c** podsumowanie transakcji.
- **d** lead klienta.

04. Lead klienta to

- **a** osoba, która dokonała zakupu.
- **b** osoba, która wyraziła wstępne zainteresowanie ofertą.
- **c** osoba niezainteresowana ofertą.
- **d** osoba, która reklamuje produkt.

05. Która forma sprzedaży rozwija się obecnie najszybciej?

- **a** e-commerce
- **b** sprzedaż hurtowa
- **c** sprzedaż tradycyjna
- **d** sprzedaż bezpośrednia

06. Co nie jest zaletą sprzedaży e-commerce?

- **a** łatwość porównania cen produktów
- **b** dostęp do opinii klientów
- **c** bezpośredni kontakt ze sprzedawcą
- **d** dostępność w dowolnym czasie i miejscu

07. Która technika pomaga w zrozumieniu potrzeb klientów?

- **a** technika pytań
- **b** technika dowodów społecznych
- **c** sprzedaż perswazyjna
- **d** sprzedaż oparta na korzyściach

08. Co jest celem techniki sprzedaży opartej na korzyściach?

- **a** przedstawienie historii firmy
- **b** prezentacja korzyści odniesionych po zakupie towaru
- **c** porównanie cen z konkurencją
- **d** zbudowanie relacji z klientem

09. Który etap nie należy do etapu sprzedaży?

- **a** analiza potrzeb klienta
- **b** tworzenie oferty handlowej
- **c** produkcja towaru
- **d** prezentacja oferty

10. Która zasada nie dotyczy tworzenia oferty handlowej?

- **a** dostosowanie treści do potrzeb klienta
- **b** zastosowanie przejrzystej struktury
- **c** wykorzystanie kolorystyki marki
- **d** pominięcie danych kontaktowych

Sfinansowano ze środków Funduszu Edukacji Finansowej, którego dysponentem jest Minister Finansów i Gospodarki. Realizatorem Zadania jest Fundacja Warszawski Instytut Bankowości.

Załącznik nr 2. Karta pracy

Proces sprzedaży. Materiały do pracy zespołowej – etapy procesu sprzedaży do wydrukowania i pocięcia. Opis zadania 1 oraz zadania 2 znajduje się w prezentacji na slajdzie nr 6.

Przygotowanie leadu klienta

Kontakt z klientem

Opracowanie oferty handlowej

Sprzedaż lub brak sprzedaży

Podsumowanie i wyciągnięcie wniosków

Ministerstwo Finansów | Fundusz Edukacji Finansowej | Warszawski Instytut Bankowości

Sfinansowano ze środków Funduszu Edukacji Finansowej, którego dysponentem jest Minister Finansów i Gospodarki. Realizatorem Zadania jest Fundacja Warszawski Instytut Bankowości.

TEMAT LEKCJI

EKONOMIA W MOIM ŻYCIU – PIERWSZY KROK W STRONĘ ZAWODU

SCENARIUSZ DLA: SZKOŁA PODSTAWOWA

ZAJĘCIA Z ZAKRESU: DORADZTWA ZAWODOWEGO

AUTOR: ANNA SARCZYŃSKA

CZAS TRWANIA: 90 MIN

KLASA: VIII

CELE KSZTAŁCENIA	Uczeń/uczennica: ▪ analizuje możliwości zawodowe i edukacyjne, jakie daje wybór szkoły ponadpodstawowej o profilu ekonomicznym lub z rozszerzonym przedmiotem biznes i zarządzanie; ▪ klasyfikuje zawody z branży ekonomicznej i interpretuje ich znaczenie w codziennym życiu; ▪ analizuje własne zainteresowania i predyspozycje związane z przedsiębiorczością oraz zarządzaniem; ▪ rozważa i argumentuje, czy kierunki ekonomiczne odpowiadają jego zainteresowaniom i planom na przyszłość.
METODY KSZTAŁCENIA	pogadanka; burza mózgów; praca z tekstem; dyskusja kierowana
FORMY PRACY	praca indywidualna; praca grupowa
ŚRODKI DYDAKTYCZNE	karta pracy; prezentacja multimedialna; tablica lub flipchart; kartki A4, małe karteczki
WYPOSAŻENIE TECHNICZNE	komputer z dostępem do internetu; rzutnik lub tablica multimedialna
PUNKTY PODSTAWY PROGRAMOWEJ	1. Poznawanie własnych zasobów: 1.2. rozpoznaje własne zasoby (zainteresowania, zdolności, uzdolnienia, kompetencje, predyspozycje zawodowe). 2. Świat zawodów i rynek pracy: 2.1. wyszukuje i analizuje informacje na temat zawodów oraz charakteryzuje wybrane zawody, uwzględniając kwalifikacje wyodrębnione w zawodach oraz możliwości ich uzyskiwania. 3. Rynek edukacyjny i uczenie się przez całe życie: 3.1. analizuje oferty szkół ponadpodstawowych i szkół wyższych pod względem możliwości dalszego kształcenia, korzystając z dostępnych źródeł informacji.

1. Nawiązanie – gdzie spotykamy się z ekonomią (15 min)
2. Poznaję zawody branży ekonomicznej – 3 x Z – zawód, zadanie, zdolność (18 min)
3. Jakie umiejętności są ważne i gdzie można się ich nauczyć? (22 min)
4. Czy to ścieżka dla mnie? – karta pracy (20 min)
5. Podsumowanie – moje miejsce w świecie ekonomii (15 min)

Sfinansowano ze środków Funduszu Edukacji Finansowej, którego dysponentem jest Minister Finansów i Gospodarki. Realizatorem Zadania jest Fundacja Warszawski Instytut Bankowości.

Uwaga! Podziel materiał na dwie lekcje w zależności od tego, jak pracuje klasa.

1. Nawiązanie – gdzie spotykamy się z ekonomią — 15 min

Rozpocznij lekcję od opowieści (storytelling): „Opowiem Wam krótką historię. Znam ucznia, który w wieku 14 lat wpadł na pomysł zorganizowania szkolnego kiermaszu świątecznego. To nie była zwykła zbiórka – wszystko zaplanował sam: policzył, ile może wydać i na co, zorganizował grupę znajomych, przydzielił im zadania (ktoś zajął się grafiką, ktoś upiekł ciasta, ktoś inny prowadził stoisko). Do tego stworzył reklamę – zaprosił do współpracy rodziców, nauczycieli i uczniów z innych klas. Efekt? Zarobili 700 zł – wszystko przekazali schronisku dla zwierząt. Pamiętam, jak po wszystkim powiedział: To była najlepsza lekcja matematyki w moim życiu – bo pierwszy raz naprawdę wiedziałem, po co liczę".

Zatrzymaj się na chwilę i popatrz na klasę. Następnie zadaj pytania otwierające dyskusję:

- „Kto z Was był kiedyś w sklepie i musiał podjąć decyzję, co może kupić, a na co nie wystarczy mu pieniędzy?"
- „Czy ktoś z Was pomagał w domu zaplanować zakupy, budżet, albo podzielić się kieszonkowym?"
- „Kto kiedyś coś sprzedał – np. zabawkę, książkę albo zrobił coś, co ktoś chciał kupić?"

Zachęć uczniów do podzielenia się swoimi historiami. Jeśli podają przykłady, zapisuj je na tablicy – mogą się pojawić takie hasła, jak: sprzedaż używanych rzeczy, planowanie, jaki prezent zrobić/kupić mamie, zbieranie na nowy telefon, oszczędzanie na wakacje, pomoc w domowym budżecie.

Możesz podsumować wypowiedzi uczniów słowami: „Właśnie dotknęliście ekonomii. I to nie z książek, ale tej codziennej – z życia. Tłem do rozważań mogą być slajdy nr 2 i 3 z prezentacji. Ekonomia to nie tylko pieniądze. To przede wszystkim decyzje: Czy kupić teraz, czy poczekać? Co warto? Co się opłaca? Lepiej samodzielnie czy w grupie? To umiejętność planowania, dzielenia zadań, szukania rozwiązań". Podkreśl, że „wcale nie trzeba być księgowym, żeby zajmować się ekonomią. Warto rozważyć ten kierunek nauki, bo ekonomia to sztuka zarządzania sobą, pieniędzmi i pomysłami, a Wy – nawet o tym nie wiedząc – już wiele razy byliście przedsiębiorczy".

2. Poznaję zawody branży ekonomicznej – 3 x Z – zawód, zadanie, zdolność — 18 min

Przed rozpoczęciem ćwiczenia w parach wspomnij, że branża ekonomiczna jest bardzo rozległa. Zawiera się w niej wszystko, co dotyczy pieniędzy, zarządzania, analizowania danych, prowadzenia firmy, planowania budżetu. Można w niej znaleźć zawody o różnym charakterze, na przykład niektóre skupiają się na precyzyjnej pracy z dokumentami i liczbami, jak księgowy, analityk, inne wymagają częstych kontaktów z ludźmi, szybkiego podejmowania decyzji czy kreatywnego działania, jak menedżer, właściciel biznesu czy specjalista ds. marketingu. (przykłady – slajd nr 4).

Niech uczniowie dobiorą się w pary. Rozdaj materiał z czterema przykładami zawodów ekonomicznych (opisy dostępne na slajdach nr 5, 6, 7 i 8) – możesz je wcześniej wydrukować, podzielić i rozdać uczniom, jeśli nie ma możliwości wyświetlania grupom na ekranach poszczególnych zawodów, a nie chcesz, aby cała klasa analizowała wszystkie przykłady. Uczniowie czytają wspólnie w parach opisy tych zawodów i przechodzą przez trzy kroki. Krok 1. Zawód – co robi ta osoba? Krok 2. Zadanie – co byłoby trudne? Krok 3. Zdolność – co by mi się przydało?

Niech uczniowie na podstawie opisu odpowiedzą prostym językiem na pytania (slajd nr 9):

- „Czym zajmuje się ta osoba na co dzień?"
- „Co byłoby dla mnie w tym zawodzie największym wyzwaniem?"
- „Jaką jedną umiejętność lub cechę warto mieć w tym zawodzie – i czy ja ją mam, chcę rozwijać, czy może jeszcze nie?"

Zachęć uczniów do podzielenia się wybranym przykładem na forum.

3. Jakie umiejętności są ważne i gdzie można się ich nauczyć? — 22 min

Na podstawie poprzedniego ćwiczenia wspólnie z uczniami wypiszcie na tablicy lub flipcharcie umiejętności i cechy potrzebne w zawodach ekonomicznych (możecie też skorzystać ze slajdu nr 10 i 11). Skoncentruj się na: logicznym myśleniu, planowaniu, pracy z danymi/liczbami, komunikacji, rozwiązywaniu problemów, obsłudze Excela czy znajomości języków (np. niezbędnej do kontaktów międzynarodowych). Rozpocznij dyskusję kierowaną, wykorzystaj pytania: „Czy trzeba być matematycznym geniuszem (dlaczego tak/nie)?", „Czy to praca dla każdego (dlaczego tak/nie)?", „Co można ćwiczyć już teraz – nawet w szkole podstawowej?".

Skorzystaj z podpowiedzi na slajdach nr 12, 13 i 14. Przedstaw prosto i konkretnie ścieżki edukacyjne (slajdy nr 5, 6, 7 i 8), możesz również rozdać wcześniej przygotowane opisy kierunków ekonomicznych w szkołach ponadpodstawowych i profilu absolwenta takiego kierunku (np. ulotki z lokalnych szkół). Nawiąż do tego, że jeśli ktoś czuje, że ekonomia to może być „coś dla niego" – albo po prostu chce się o niej dowiedzieć więcej – to po szkole podstawowej może wybrać szkołę o określonym profilu, np.: technik ekonomista, technik rachunkowości, czy liceum z przedmiotem rozszerzonym – biznes i zarządzanie. Po takich szkołach można iść na studia albo od razu zacząć pracę. Możesz podsumować prezentację kierunków słowami: „Jeśli zdecydujecie się kontynuować

Ministerstwo Finansów | Fundusz Edukacji Finansowej | Warszawski Instytut Bankowości

Sfinansowano ze środków Funduszu Edukacji Finansowej, którego dysponentem jest Minister Finansów i Gospodarki. Realizatorem Zadania jest Fundacja Warszawski Instytut Bankowości.

naukę – możecie wybrać kierunki studiów związane z ekonomią i finansami, takie jak: zarządzanie, finanse i rachunkowość, ekonomia, logistyka, analityka finansowa czy marketing. Wybór jest szeroki, a zdobyta wiedza i umiejętności otwierają wiele zawodowych drzwi – nie tylko w firmach i instytucjach, ale też we własnym biznesie". Dodatkowy materiał dotyczący tych umiejętności znajdziesz w prezentacji na slajdzie nr 15.

4. Czy to ścieżka dla mnie? – karta pracy — 20 min

Rozdaj uczniom karty pracy (załącznik nr 2). Propozycja komentarza: „To zadanie nie jest sprawdzianem – to jest okazja do zastanowienia się, co lubicie robić i czy coś z dzisiejszej lekcji Was szczególnie zainteresowało". Zachęć uczniów do rozpoznania ich zainteresowań. Ich zadaniem będzie wybranie z podanej listy czynności tych, które: już lubią wykonywać (np. planowanie, praca w grupie, rozwiązywanie problemów) albo które chcieliby poznać. Zwróć uwagę, że to wstęp do odkrywania własnych predyspozycji. Wyjaśnij pojęcie „predyspozycje" (slajd nr 16). Poproś, by każdy wpisał jeden zawód z tych, które dziś poznał (np. analityk, technik ekonomista, specjalista ds. marketingu) i dodał 1–2 zdania uzasadnienia, np.: „Ten zawód wydaje mi się ciekawy, bo...", „Wybrałem/wybrałam go, ponieważ lubię...". W drugiej części karty pracy uczniowie zaznaczają jedno z trzech pól: „Interesuje mnie szkoła ekonomiczna", „Jeszcze nie wiem", „Ekonomia to raczej nie moja droga". Jako tła do zadania użyj slajdu nr 17. Warto podkreślić, że uczniowie nie muszą teraz podejmować ostatecznej decyzji związanej ze swoim przyszłym zawodem. To tylko okazja, by „zajrzeć" w ten świat własnych predyspozycji. Możesz zaproponować chętnym, by podzielili się refleksją, poproś też innych uczniów, aby nie oceniali wypowiedzi kolegów i koleżanek. Na zakończenie można zapisać na tablicy/flipcharcie następujące hasło (lub wyświetlić ponownie slajd nr 16): „Twoja droga zaczyna się od poznania siebie".

5. Podsumowanie – moje miejsce w świecie ekonomii — 15 min

Zaproś uczniów do tzw. burzy mózgów: „Na koniec spróbujemy odpowiedzieć sobie na kilka pytań. Nie ma złych odpowiedzi – chodzi o to, co Wy sami myślicie i czujecie". Zadaj kolejno trzy poniższe polecenia, dając uczniom chwilę na zastanowienie i (jeśli chcą) wypowiedź na forum (slajd nr 18). Możesz też poprosić o zapisanie odpowiedzi w zeszycie lub na kartce A4.

1. „Dostajesz 1000 zł. Wydajesz, odkładasz czy inwestujesz? Dlaczego?" – W zależności od czasu, którym dysponujesz, zapytaj o podejście uczniów do pieniędzy i decyzji finansowych. Dopytaj, co to znaczy „zainwestować" lub co według nich znaczy „wydać mądrze pieniądze".
2. „Jaki produkt lub pomysł możesz »sprzedać światu«?" – Postaraj się zachęcić uczniów do wymyślenia rzeczy lub usługi, które mogą komuś ułatwić życie lub dawać radość. Dopytaj, dlaczego wybrali właśnie ten pomysł.
3. „Jaką jedną umiejętność ekonomiczną chcesz opanować do końca szkoły podstawowej?" – Warto podpowiedzieć: „To może być np. planowanie budżetu, rozumienie podatków, oszczędzanie albo wystąpienia publiczne, jeśli chcesz kiedyś prowadzić firmę". Opcją jest zapisanie przemyśleń jako zadania domowego. Na slajdzie nr 19 znajdziesz odpowiedzi do dodatkowych pytań: Co to znaczy „zainwestować" i „wydać mądrze pieniądze"?

Bardzo ważne jest, aby w podsumowaniu (slajd nr 20) podkreślić, że ekonomia to nie tylko liczby. To także ludzie, decyzje, rozwiązywanie problemów, umiejętność słuchania, komunikowania się i współpracy. Najczęściej kojarzy się ekonomię wyłącznie z matematyką i pieniędzmi, ale to tylko część prawdy. Świat ekonomii potrzebuje ludzi bardzo różnych:

- twórczych, którzy zaprojektują reklamę lub wymyślą nowy produkt;
- ze zmysłem technicznym, którzy zbudują sklep internetowy, aplikację albo zaprogramują system płatności;
- myślących logicznie, którzy zaplanują dostawy i obliczą budżet;
- komunikatywnych, którzy porozmawiają z klientami i zadbają o dobrą atmosferę;
- analitycznych, którzy wyciągną wnioski z danych;
- empatycznych, którzy stworzą firmy zmieniające świat na lepsze.

Lekcję można zakończyć refleksyjnym pytaniem i konkretnym wnioskiem: „A może jesteś osobą, która lubi planować, organizować, wymyślać? Albo rozmawiać z ludźmi, rozwiązywać konflikty, myśleć o przyszłości? Jeśli tak – ekonomia to również miejsce dla Ciebie. Możesz być menedżerem, specjalistą od marketingu, analitykiem danych, właścicielem firmy, konsultantem albo kimś, kto dopiero stworzy nową profesję, zawód przyszłości. Bo ekonomia to nie tylko praca – to sposób myślenia i działania w świecie".

Na zakończenie rozdaj uczniom małe kartki (lub poproś o zapis w zeszycie) i zaproś do dokończenia zdania: „Z tej lekcji zapamiętam, że...". Ciekawym doświadczeniem może być odczytanie odpowiedzi przez chętnych uczniów. Można też zebrać niepodpisane kartki i później przytoczyć kilka refleksji związanych z nimi (np. na kolejnych zajęciach z doradztwa zawodowego). Zawsze należy przypominać, by klasa nie oceniała wypowiedzi uczniów, że każdy ma prawo do swojego zdania i do swoich przemyśleń.

Poprawne odpowiedzi do pytań testowych: 1-c, 2-b, 3-a, 4-a, 5-b, 6-d, 7-b, 8-b, 9-c, 10-c.

Sfinansowano ze środków Funduszu Edukacji Finansowej, którego dysponentem jest Minister Finansów i Gospodarki. Realizatorem Zadania jest Fundacja Warszawski Instytut Bankowości.

Załącznik nr 1. Pytania testowe

01. Co oznacza pojęcie „ekonomia" w codziennym życiu?

- **a** Rozwiązywanie trudnych równań.
- **b** Tylko zarabianie dużych pieniędzy.
- **c** Podejmowanie decyzji i planowanie działań.
- **d** Prowadzenie wyłącznie własnej firmy.

02. Które z poniższych zachowań jest przykładem myślenia ekonomicznego?

- **a** Kupowanie tego, co pierwsze wpadnie w oko.
- **b** Zaplanowanie budżetu na prezent dla brata.
- **c** Liczenie pieniędzy bez celu.
- **d** Zbieranie paragonów z przypadkowych sklepów.

03. Która z tych umiejętności jest szczególnie potrzebna w branży ekonomicznej?

- **a** umiejętność planowania i analizowania
- **b** rysowanie postaci z bajek
- **c** zdolność grania na instrumencie
- **d** sprawność fizyczna

04. Co można robić w zawodzie technika ekonomisty?

- **a** Obsługiwać dokumenty, tworzyć zestawienia i planować wydatki.
- **b** Naprawiać komputery.
- **c** Prowadzić zajęcia sportowe.
- **d** Programować aplikacje.

05. Co może być największym wyzwaniem w pracy menedżera?

- **a** obliczanie średniej z ocen
- **b** organizowanie pracy zespołu i podejmowanie decyzji
- **c** pisanie wierszy
- **d** siedzenie w ciszy

06. Który z poniższych zawodów nie należy do branży ekonomicznej?

- **a** analityk danych gospodarczych
- **b** specjalista ds. bankowości
- **c** technik rachunkowości
- **d** lekarz chirurg

07. Jak można ćwiczyć umiejętności ekonomiczne już w szkole podstawowej?

- **a** Grając w gry bez zasad.
- **b** Organizując kiermasz klasowy lub planując zakupy.
- **c** Ignorując budżet domowy.
- **d** Unikając zadań zespołowych.

08. Co to znaczy „zainwestować pieniądze"?

- **a** Wydać wszystko na przyjemności.
- **b** Włożyć je w coś, co może przynieść zysk w przyszłości.
- **c** Oddać znajomym bez pytania.
- **d** Przechowywać w szufladzie.

09. Która ze szkół może przygotować do zawodu ekonomicznego?

- **a** szkoła plastyczna
- **b** szkoła muzyczna
- **c** technikum ekonomiczne
- **d** technikum samochodowe

10. Co może być dobrym powodem, żeby zainteresować się ekonomią?

- **a** chęć występowania w telewizji
- **b** praca wyłącznie przy komputerze
- **c** zdolności do organizowania, planowania i rozwiązywania problemów
- **d** unikanie kontaktów z innymi ludźmi

Ministerstwo Finansów | Fundusz Edukacji Finansowej | Warszawski Instytut Bankowości

Sfinansowano ze środków Funduszu Edukacji Finansowej, którego dysponentem jest Minister Finansów i Gospodarki. Realizatorem Zadania jest Fundacja Warszawski Instytut Bankowości.

Załącznik nr 2. Karta pracy

1. Zaznacz 5–7 czynności, które sprawiają Ci przyjemność albo które chcesz opanować.

- ☐ liczenie pieniędzy lub planowanie budżetu
- ☐ organizowanie wydarzeń lub projektów w klasie
- ☐ wymyślanie sposobów na oszczędzanie
- ☐ prowadzenie zeszytów, list lub robienie zestawień
- ☐ sprzedawanie czegoś, np. w grze, w szkole, online
- ☐ rozwiązywanie zagadek logicznych
- ☐ analizowanie danych, wykresów, liczb
- ☐ wymyślanie reklam lub haseł promujących coś
- ☐ działanie w samorządzie uczniowskim lub klubie
- ☐ ułatwianie pracy innym – pomaganie w organizowaniu czegoś
- ☐ planowanie wycieczek, zakupów lub działań krok po kroku
- ☐ praca z komputerem, Excelem, tabelkami
- ☐ porządkowanie rzeczy lub informacji
- ☐ wymyślanie nowych pomysłów na mały biznes (np. szkolny kiermasz)
- ☐ uczenie się o tym, jak działają firmy, sklepy lub reklama
- ☐ ocenianie, porównywanie i podejmowanie decyzji
- ☐ interesowanie się tym, „jak działa świat pieniędzy"
- ☐ czytanie o zawodach, w których zarządza się ludźmi lub pieniędzmi

Dodatkowe zadania:

- Z przykładowych zawodów poznanych na lekcji wybierz jeden, który wydaje Ci się najciekawszy lub który chciałbyś/chciałabyś przetestować przez jeden dzień.

Wybrany zawód: .....

Krótko wyjaśnij, dlaczego ten zawód zwrócił Twoją uwagę.

„Ten zawód wydaje mi się ciekawy, bo..." „Wybrałem go, ponieważ lubię..."

.....

.....

.....

2. Wykonaj polecenia.

a) Zaznacz, jaka jest Twoja decyzja „na teraz".

- ☐ Interesuje mnie szkoła ekonomiczna.
- ☐ Jeszcze nie wiem, co będę robić w przyszłości.
- ☐ Ekonomia to raczej nie moja droga.

b) Dokończ zdanie: „Z tej lekcji zapamiętam, że..."

.....

.....

Sfinansowano ze środków Funduszu Edukacji Finansowej, którego dysponentem jest Minister Finansów i Gospodarki. Realizatorem Zadania jest Fundacja Warszawski Instytut Bankowości.

TEMAT LEKCJI

MAŁY DŻEK, WIELKIE DECYZJE – O WYZWANIACH MŁODEGO PRZEDSIĘBIORCY

SCENARIUSZ DLA	ZAJĘCIA Z ZAKRESU	AUTOR	CZAS TRWANIA	KLASA
SZKOŁA PODSTAWOWA	DORADZTWA ZAWODOWEGO	ANNA SARCZYŃSKA	90 MIN	VIII

CELE KSZTAŁCENIA	Uczeń/uczennica: ▪ identyfikuje decyzje młodego przedsiębiorcy, błędy i sukcesy w prowadzeniu działalności oraz ich wpływ na relacje z otoczeniem; ▪ rozróżnia postawy i zachowania wspierające lub utrudniające sukces w prowadzeniu własnej działalności; ▪ wprowadza zmiany w profilu przedsiębiorcy w kontekście jego mocnych stron, potencjalnych trudności i obszarów do rozwoju; ▪ argumentuje, jakie korzyści daje posiadanie wykształcenia i przygotowania zawodowego przy prowadzeniu własnego biznesu.
METODY KSZTAŁCENIA	gra dydaktyczna (quiz); burza mózgów; studium przypadku; minidebata
FORMY PRACY	praca indywidualna; praca grupowa
ŚRODKI DYDAKTYCZNE	karty pracy; prezentacja multimedialna; tablica lub flipchart; kartki A4; karteczki samoprzylepne
WYPOSAŻENIE TECHNICZNE	komputer z dostępem do internetu; rzutnik lub tablica multimedialna
PUNKTY PODSTAWY PROGRAMOWEJ	2. Świat zawodów i rynek pracy: 2.1. wyszukuje i analizuje informacje na temat zawodów oraz charakteryzuje wybrane zawody, uwzględniając kwalifikacje wyodrębnione w zawodach oraz możliwości ich uzyskiwania; 2.5. analizuje znaczenie i możliwości doświadczania pracy; 2.6. wskazuje wartości związane z pracą i etyką zawodową.

PODSTAWOWE INFORMACJE | ETAPY LEKCJI | SZCZEGÓŁOWY OPIS PRZEBIEGU LEKCJI | ZAŁĄCZNIKI

1. Nawiązanie do lekcji 1 – wprowadzenie do świata Dżeka i jego firmy (10 min)
2. Z czego rodzi się sukces? – burza mózgów (15 min)
3. Dżek pod lupą – analiza młodego przedsiębiorcy, cz. 1 (15 min)
4. Podsumowanie lekcji 1 (5 min)
5. Nawiązanie do lekcji 2 (5 min)
6. Dżek pod lupą – cz. 2 (10 min)
7. Dżek 2.0 – nowy sposób prowadzenia biznesu (20 min)
8. Podsumowanie lekcji 2 – czego nas nauczyła historia Dżeka (10 min)

Ministerstwo Finansów | Fundusz Edukacji Finansowej | Warszawski Instytut Bankowości

Sfinansowano ze środków Funduszu Edukacji Finansowej, którego dysponentem jest Minister Finansów i Gospodarki. Realizatorem Zadania jest Fundacja Warszawski Instytut Bankowości.

1. Nawiązanie do lekcji 1 – wprowadzenie do świata Dżeka i jego firmy — 10 min

Nawiąż do tematu lekcji i powiedz uczniom, że dziś poznają historię chłopca, który postanowił zostać przedsiębiorcą. Wyświetl slajd nr 2 prezentacji z ilustracją Dżeka oraz krótką informacją o jego kooperatywie.

Przeczytaj opis. Upewnij się, że uczniowie rozumieją termin „kooperatywa". Możesz zapytać: „Z czym Wam się kojarzy to słowo?". Skorzystaj ze slajdu nr 3. Podaj przykłady. Powiedz, że kooperatywa to „grupa osób (wspólników i wspólniczek) działających, aby osiągnąć wspólny cel. Każdy ze wspólników może zainwestować inny rodzaj kapitału: pieniądze, rzeczy (np. maszyny, budynki) lub swoją wiedzę (np. pomysł na nowy produkt lub usługę, umiejętności zarządzania firmą)".

Zanim przejdziesz dalej, poinformuj klasę: „Dzisiaj pracujemy w określonym tempie – każda część ma swój limit czasu. To jak próba działania w firmie – trzeba podejmować decyzje w konkretnym czasie!". Wyjaśnij, że to nie sprawdzian, tylko ćwiczenie refleksu i współpracy. Następnie przejdź do quizu: „Czy poradzisz sobie jako przedsiębiorca?" (slajd nr 4). W zależności od zaangażowania klasy poproś chętnych uczniów o pojedyncze zgłaszanie się i odpowiadanie (odpowiedzi A/B/C) lub własne przemyślenia bez udzielania odpowiedzi na forum klasy. Nie oceniaj odpowiedzi jako dobrych/złych – każda prowadzi do refleksji (odpowiedzi znajdują się na slajdzie nr 5).

2. Z czego rodzi się sukces? – burza mózgów — 15 min

Kolejny etap to burza mózgów. Zadaj uczniom pytanie: „Co decyduje o sukcesie w prowadzeniu firmy?". Przygotuj kartkę na flipcharcie lub napisz to zdanie na tablicy dużymi literami – jako tło. Pozwól zgłaszać się chętnym. Zapisuj ich pomysły na tablicy lub flipcharcie. Możesz również rozdać karteczki samoprzylepne, które uczniowie sami przykleją na tablicę/flipchart. Odczytasz po chwili ich odpowiedzi. Jeśli uczniowie się wahają, podpowiedz: „Pomyślcie o ludziach, którzy mają własne firmy. Co ich wyróżnia?" Możesz też zadawać pytania pogłębiające, np.: „Czy każdy musi być od razu ekspertem?".

Podczas burzy mózgów warto zwrócić uwagę na: cechy osobowe (pracowitość, odpowiedzialność, uczciwość, wytrwałość, kreatywność, odwaga, umiejętność współpracy), umiejętności i wiedzę (planowanie, liczenie kosztów, znajomość potrzeb klientów, komunikacja z ludźmi, zarządzanie czasem), zasoby i przygotowanie (pomysł na produkt/usługę, kwalifikacje, wsparcie innych osób, budżet startowy), zewnętrzne czynniki (szczęście, rynek, reklama, konkurencja). Wyświetl podsumowanie (slajd nr 6). Zakończ wnioskiem: „Sukces to wynik wielu decyzji i cech. Zobaczmy teraz, jak sobie poradził Dżek".

3. Dżek pod lupą – analiza młodego przedsiębiorcy, cz. 1 — 15 min

Połącz uczniów w pary lub małe grupy (maks. cztery osoby). Rozdaj uczniom przygotowane karty pracy. Zadaniem uczniów jest wykonanie zadania 1. Poproś, by uczniowie przeczytali fragmenty tekstu z książki „Bankructwo małego Dżeka" i przyporządkowali je do prawidłowych kategorii, których dotyczą (cechy przedsiębiorcze, wiedza, budowanie zespołu, kalkulacja kosztów, znajomość produktu, zarządzanie zadaniami, dokładność i sumienność, presja otoczenia, odporność na stres). Prawidłowe odpowiedzi do zadania 1: 1-G, 2-F, 3-B, 4-H, 5-D, 6-A, 7-C (slajdy nr 7 i 8).

Zaproś uczniów do dyskusji: „Zastanówcie się, na podstawie przytoczonych fragmentów, nad następującymi zagadnieniami". Wyświetl slajd nr 9. Wspieraj uczniów w wypowiedziach – możesz pomóc zrozumieć tekst, wskazując podpowiedzi w postaci podkreślonych fragmentów.

4. Podsumowanie lekcji 1 — 5 min

Wspólnie z uczniami podsumuj lekcję 1. Poproś, aby uczniowie przynieśli kartę pracy na następne zajęcia.

5. Nawiązanie do lekcji 2 — 5 min

Przypomnij uczniom, czego dotyczyło zadanie 1 z karty pracy.

Sfinansowano ze środków Funduszu Edukacji Finansowej, którego dysponentem jest Minister Finansów i Gospodarki. Realizatorem Zadania jest Fundacja Warszawski Instytut Bankowości.

6. Dżek pod lupą – cz. 2

10 min

Poproś uczniów, aby wykonali zadanie 2 z karty pracy. Odpowiedzi mogą zapisać na kartkach A4 lub w zeszycie. Chętne osoby mogą odpowiedzieć na głos (slajdy nr 10–12).

7. Dżek 2.0 – nowy sposób prowadzenia biznesu

20 min

Wprowadź kolejny etap słowami: „A teraz czas pomyśleć, jak Dżek mógł się lepiej przygotować". W tle możesz wyświetlić slajd nr 13 lub rozdać jako tekst wydrukowany „Cechy osoby przedsiębiorczej".

Poproś uczniów o koncentrację i wewnętrzną refleksję: „Co mogłoby pomóc bohaterowi w odniesieniu sukcesu? Jakie zmiany można by było wprowadzić? Jak Dżek mógł inaczej postąpić?". Zadaniem uczniów będzie zastanowienie się, na ile ich zdaniem wprowadzenie poniższych rozwiązań miałoby znaczenie dla odniesienia sukcesu przez małego Dżeka w projekcie „Dżek 2.0" (uczniowie przyporządkowują odpowiedzi: ważne / mało ważne / nieważne). Możesz przeczytać poniższe propozycje lub wyświetlić je na slajdzie nr 14. Grupa wspólnie odpowiada na forum klasy, chętne osoby mogą argumentować. Zachęcaj do zabrania głosu. Moderuj dyskusję.

Proponowane rozwiązania:

- Dżek zdobywa wiedzę o prowadzeniu firmy i kończy kurs „ABC małej przedsiębiorczości", a dopiero potem zakłada kooperatywę.
- Dżek poświęca więcej czasu na naukę pisania i zaczyna staranniej prowadzić swoje zapiski.
- Dżek świadomie rozdziela zadania koleżankom i kolegom w zależności od ich mocnych stron i umiejętności.
- W kooperatywie wybierana jest grupa osób wspólnie podejmujących kluczowe decyzje, np. co kupić, w co zainwestować.
- Dżek przeprowadza ankietę/badania marketingowe, aby poznać potrzeby klientów i ich decyzje zakupowe.
- Dżek wprowadza kalendarz dostępności produktów, aby każdy mógł się z nim zapoznać.
- Dżek ustala osobę odpowiedzialną za komunikację ze swoimi klientami (tzw. *public relations*).
- Kooperatywa testuje wcześniej jakość produktu, który ma być kupiony w większej ilości.
- Wprowadzenie tzw. reklamacji (zgłoszenie, które klient składa, gdy kupiony towar lub usługa są uszkodzone, niezgodne z opisem albo nie działają tak, jak powinny).
- Grupa Dżeka gromadzi część funduszy na tzw. „czarną godzinę", np. sytuacja związana z kradzieżą produktów (rowery) – aby dalej móc spłacać kredyty i być ubezpieczonym.
- Wsparcie charytatywne i dofinansowanie potrzebujących osób jest przejrzyste, dokumentowane i czytelne dla wszystkich.
- Grupa odpowiedzialna za kooperatywę spotyka się cyklicznie i omawia bieżące problemy, ustala ścieżki postępowania.

8. Podsumowanie lekcji 2 – czego nauczyła nas historia Dżeka

10 min

Zapisz na tablicy lub flipcharcie pytanie: „Czego nauczyła nas historia Dżeka?". Kto chce – dzieli się swoją myślą z klasą. Nie oceniaj, ale doceniaj, np.: „To bardzo trafna obserwacja!".

Zakończ krótkim podsumowaniem (slajd nr 15). Podkreśl wartość uczenia się na własnych błędach. Na koniec przekaż uczniom zadanie dodatkowe (slajd nr 16). Zadanie może być kontynuowane na kolejnej lekcji jako wstęp do tematu o planowaniu ścieżki edukacyjno-zawodowej.

Proponujemy rozszerzyć lekcję o wizytę studyjną pn.: „Dżek zakłada firmę – co musi wiedzieć młody przedsiębiorca?" w powiatowym lub wojewódzkim urzędzie pracy. Zakres spotkania z doradcą zawodowym i/lub specjalistą ds. programów powinien dotyczyć jednorazowych środków na rozpoczęcie działalności gospodarczej. Każdy uczeń (lub grupa) otrzymuje kartę „misji" z gotowymi pytaniami, na które ma znaleźć odpowiedź podczas wizyty w urzędzie pracy (np. „Kto może dostać pieniądze z urzędu pracy na otwarcie firmy?", „Na co można wydać te pieniądze?", „Po co pisze się biznesplan?", „Czy trzeba mieć ukończoną szkołę lub kurs?", „Co się stanie, jeśli prowadzenie firmy się nie uda?"). Podsumowaniem wizyty w urzędzie pracy może być minidebata pt. „Czy Dżek miałby szansę na dotację?" (slajd nr 18).

Poprawne odpowiedzi do pytań testowych: 1-b, 2-c, 3-c, 4-b, 5-a, 6-c, 7-b, 8-d, 9-c, 10-c.

Ministerstwo Finansów | Fundusz Edukacji Finansowej | Warszawski Instytut Bankowości

Sfinansowano ze środków Funduszu Edukacji Finansowej, którego dysponentem jest Minister Finansów i Gospodarki. Realizatorem Zadania jest Fundacja Warszawski Instytut Bankowości.

Załącznik nr 1. Pytania testowe

01. Jakie cechy pomagają osiągnąć sukces w biznesie?

- **a** lenistwo, wygoda, tajemniczość
- **b** uczciwość, planowanie, współpraca
- **c** pośpiech, pomysłowość, przypadek
- **d** pewność siebie, wygląd, moda

02. Dlaczego warto mieć wykształcenie, gdy prowadzi się firmę?

- **a** Można uczyć się za darmo.
- **b** To wymóg prawny.
- **c** Wiedza pomaga podejmować lepsze decyzje.
- **d** Bo tak mówią nauczyciele.

03. Co oznacza, że ktoś jest przedsiębiorczy?

- **a** Ma dużo pieniędzy.
- **b** Wystarczy mu niewiele godzin snu.
- **c** Umie działać, planować i podejmować ryzyko.
- **d** Ma własny sklep.

04. Jak można sprawdzić potrzeby klientów?

- **a** Przypadkiem wybierać produkty.
- **b** Pytać ludzi, co chcą kupić.
- **c** Obserwować pogodę.
- **d** Wybierać tylko ulubione produkty.

05. Które z poniższych działań pokazuje umiejętność zarządzania?

- **a** rozdzielanie zadań według mocnych stron
- **b** zostawianie wszystkiego przypadkowi
- **c** odkładanie decyzji na później
- **d** udzielanie nagan

06. Które działanie nie sprzyja dobrej współpracy w firmie?

- **a** jasna komunikacja
- **b** dzielenie się obowiązkami
- **c** praca w tajemnicy przed resztą
- **d** regularne spotkania

07. Co Dżek powinien był zrobić przed otwarciem firmy?

- **a** Poczekać do wakacji.
- **b** Nauczyć się więcej o prowadzeniu firmy.
- **c** Otworzyć firmę potajemnie.
- **d** Pożyczyć od razu pieniądze.

08. Która z poniższych decyzji byłaby najbardziej ryzykowna?

- **a** sprawdzenie opinii klientów
- **b** testowanie produktów przed sprzedażą
- **c** spisanie planu działania
- **d** oddanie wszystkich obowiązków kolegom

09. Dlaczego Dżekowi było trudno prowadzić kooperatywę?

- **a** Miał za duże wsparcie.
- **b** Nie miał cech przedsiębiorczych.
- **c** Nie rozdzielał dobrze zadań.
- **d** Nie potrafił liczyć.

10. Jakie ryzyko ponosił Dżek jako młody przedsiębiorca?

- **a** utraty zabawek
- **b** niezadowolenia nauczyciela
- **c** utraty zaufania, straty pieniędzy, odpowiedzialności za grupę
- **d** zbyt dużego obciążenia nauką

Sfinansowano ze środków Funduszu Edukacji Finansowej, którego dysponentem jest Minister Finansów i Gospodarki. Realizatorem Zadania jest Fundacja Warszawski Instytut Bankowości.

Załącznik nr 2. Karta pracy

1. Przeczytaj fragmenty tekstu lektury „Bankructwo małego Dżeka" Janusza Korczaka. Przyporządkuj odpowiednie fragmenty do właściwych kategorii wybranych spośród podanych (A–H). Wpisz odpowiednią literę w nawias kwadratowy.

(A) PRESJA OTOCZENIA **(B)** KALKULACJA **(C)** ODPORNOŚĆ NA STRES
(D) DOKŁADNOŚĆ **(E)** ZARZĄDZANIE ZADANIAMI **(F)** WIEDZA
(G) CECHY PRZEDSIĘBIORCZE **(H)** PRACA ZESPOŁOWA

1. Ale jak trzeba było kupić na spółkę śliwki albo cukierki, zawsze zwracali się do Dżeka. Dżek wie, gdzie jest tanio, umie się targować, obliczy i sprawiedliwie podzieli. (...) Dżek od maleńkości lubił liczyć. Zbierał i liczył zapałki, bilety tramwajowe, liczył sklepy, domy, kroki, samochody. (...) – Chłopak ma dobrą głowę do rachunków – mówili znajomi. (...) Dżek często bawił się z małą Mary w sklep. **[.....]**

2. Rodzice uważnie wysłuchali opowiadania Dżeka. A potem ojciec powiedział: – Widzę, mój Dżeku, że rzemieślnikiem nie będziesz. (...) A ty chcesz, zostań sobie kupcem. Ale musisz dobrze się uczyć. Nauka do wszystkiego potrzebna. Gdybym umiał dobrze rysować, tobym mógł więcej zarabiać. **[.....]**

3. Myśli Dżek, myśli, myśli, ale nie wie. (...) W kupiectwie, w handlu – najważniejsza jest kalkulacja. Kalkulacja – to jest obliczenie, ile płacić, ile zarabiać, za ile sprzedawać. To właśnie, że musisz z góry obliczyć, co będzie – jest strasznie trudne. Bo kto kupi, nie wiesz, boś ani widział, ani rozmawiał, ani znasz kupujących. A oni są bardzo kapryśni. **[.....]**

4. Klaryssa właściwie nic mu nie pomaga, bo nawet nie ma w czym. Po ostatniej lekcji pyta się: – Czy jestem ci potrzebna? Dżek odpowiada: – Nie. Więc idzie do domu. A potem się i pytać przestała. (...) Klaryssa mi już nie pomaga – szybko powiedział Dżek. – Dlaczego? – zdziwiła się pani. – Powiedziała, że i tak sam wszystko robię, więc po co ma się nazywać, że jest bibliotekarką? – Pokłóciliście się? – Nie. Tak sobie odeszła. – A jednak byłoby dobrze, żeby ci ktoś w pisaniu przynajmniej pomagał. Bo bardzo brzydko piszesz. **[.....]**

5. (...) pan Fay, uważnie przejrzał papiery, ani jednego papierka nie przepuścił. – Kto ci prowadzi książki? – zapytał się – Czy ty sam pisałeś? – Nie, książki handlowe prowadzi Nelly. – A dlaczego ten kwit nie ma daty? Kwit bez daty jest nieważny. A dlaczego tu przekreślone 4 centy? W książkach handlowych nic nie wolno mazać. A dlaczego tu nie wpisane trzy stalki? (...) Dlaczego nie skończony rachunek sprzedaży świątecznej? Czy masz te dwa scyzoryki, które tu figurują? Dlaczego trzy wiersze napisane innym charakterem pisma? **[.....]**

6. Początek zawsze jest najtrudniejszy. Jeśli miał tyle kłopotu z wydaniem własnego dolara, o ile trudniej było wydać bez błędu pieniądze Pennella. I tu właśnie koledzy się śpieszyli. Co komu potrzebne, zaraz przychodzi do Dżeka. „Kiedy nareszcie? Jeszcze nie? Kiedy zaczniesz? Dlaczego nie kupujesz? Skąpy taki: dusi pieniądze. Jakby to były jego". Inni znów przychodzili z pytaniami, na które Dżek odpowiedzieć nie umiał, albo z projektami różnymi, które może były dobre, ale od razu nie można. **[.....]**

7. I matka Nelly podarowała teczkę skórzaną (...) I właśnie o tę tekę wynikła bójka między Adamsem a limem. Bo Czarli powiedział, że Dżek małpuje urzędnika i za pieniądze kooperatywy kupił sobie tekę. (...) Obaj rzucili się na Dżeka i dopiero: – Rozporządza się za cudze pieniądze jak szara gęś. Głupcy dają pieniądze, a on kupuje, co mu się podoba. Kupił kałamarze do niczego i tępe temperówki, i wieczne pióra, które wcale nie piszą. (...) Prezenty daje: Dżek był blady jak kreda. **[.....]**

Źródło: J. Korczak, „Bankructwo małego Dżeka", Fundacja Warszawski Instytut Bankowości, Warszawa 2024.

2. Dodatkowe pytania

- Po czym można rozpoznać, że ktoś ma cechy przedsiębiorcze?
- Dlaczego prowadząc firmę musimy się stale uczyć?
- Dlaczego nie powinniśmy wszystkiego robić sami? W czym pomaga podział zadań?
- Dlaczego ważne jest bycie dokładnym i starannym?
- Jak się oprzeć naciskom i presji otoczenia?
- Czy znasz sposoby radzenia sobie ze stresem (jakie)?

Ministerstwo Finansów | Fundusz Edukacji Finansowej | Warszawski Instytut Bankowości

Sfinansowano ze środków Funduszu Edukacji Finansowej, którego dysponentem jest Minister Finansów i Gospodarki. Realizatorem Zadania jest Fundacja Warszawski Instytut Bankowości.

„Dlaczego nie mamy możliwie wcześniej nauczyć dziecka, czym jest pieniądz, wynagrodzenie za pracę, aby czuło wartość, złe i dobre strony posiadania?"

Janusz Korczak

Komplet scenariuszy jest częścią zestawu materiałów do nauczania zagadnień finansowych w klasach IV–VIII. W skład całego zestawu wchodzą:

- **poradnik dla uczniów** „Moja inteligencja finansowa",
- **przewodnik dla nauczycieli** „Rozwój kompetencji finansowych uczniów",
- **poradnik dla dyrektorów i rad rodziców** „Rozwój kompetencji finansowych uczniów",
- **słownik pojęć finansowych**,
- **komplety scenariuszy wraz z prezentacjami** do przedmiotów: język polski, matematyka, geografia, historia, wiedza o społeczeństwie, język angielski, lekcja biblioteczna, a także na zajęcia z zakresu doradztwa zawodowego, zajęcia z wychowawcą i zebrania z rodzicami,
- **gry terenowe, studia przypadku i gra planszowa** „Galaktyczne finanse".

Edukacja finansowa to rozwijanie u uczniów wiedzy m.in. o pieniądzach, oszczędzaniu i podejmowaniu odpowiedzialnych decyzji. Scenariusze lekcji znajdujące się w zestawie pozwalają ją prowadzić na wielu przedmiotach – bez dodatkowych godzin i zmian w programie. Ich ogromną zaletą jest to, że są zgodne z podstawą programową.

Przygotowane materiały mają wspierać nauczycieli oraz pomagają w przystępny i praktyczny sposób wprowadzać temat finansów do codziennych spotkań z uczniami. Dzięki nim dzieci i młodzież zaczną poznawać wartość pracy i pieniędzy oraz będą uczyć się bezpiecznie poruszać się w świecie finansów i ekonomii już od najmłodszych lat.

Zestaw materiałów edukacyjnych powstał jako element realizacji założeń **Krajowej Strategii Edukacji Finansowej**. Materiały w wersji drukowanej trafiły do każdej szkoły podstawowej w Polsce. Wersja elektroniczna jest dostępna na stronie:

https://www.gov.pl/web/finanse/materialy-edukacyjne

KOMPLET SCENARIUSZY

DO NAUCZANIA ZAGADNIEŃ FINANSOWYCH W SZKOŁACH PODSTAWOWYCH

DORADZTWO ZAWODOWE

ISBN 978-83-979868-6-2

Ministerstwo Finansów

FUNDUSZ EDUKACJI FINANSOWEJ

WARSZAWSKI INSTYTUT BANKOWOŚCI

Sfinansowano ze środków Funduszu Edukacji Finansowej, którego dysponentem jest Minister Finansów i Gospodarki. Realizatorem Zadania jest Fundacja Warszawski Instytut Bankowości.