

Gra „Droga do współpracy”

Instrukcja dla nauczyciela

Instrukcja jest częścią edukacyjnej gry planszowej „Droga do współpracy” opracowanej na zamówienie Regionalnego Ośrodka Polityki Społecznej Województwa Opolskiego. Gra powstała w ramach projektu „Wsparcie dla opolskiego modelu promocji, upowszechniania oraz rozwoju sektora ekonomii społecznej”.

Opracowanie gry: InteliGames sp. z o. o. – www.inteligames.eu



Spis treści

Wprowadzenie.....	4
Cele edukacyjne gry	4
Ogólny przebieg gry	4
Uwagi.....	5
Spis rekwizytów w grze	6
Funkcje rekwizytów	7
Karty przedsiębiorstwa.....	7
Karty zleceń.....	8
Karty wydarzeń	8
Pionki.....	8
Kostka	8
Plansza (schematy części planszy).....	9
Schematy części planszy	9
Tabela robocza do podsumowywania decyzji (schemat)	10
Przebieg gry	11
Ogólny przebieg rozgrywki (wariant 90 min).....	11
Ogólny przebieg rozgrywki (wariant 2x45 min)	12
Przed grą.....	13
1.1 Powitanie uczestników	13
1.2 Wprowadzenie do tematu rozgrywki	13
1.3 Wprowadzenie do gry	16
1.4 Wybór karty przedsiębiorstwa	17
1.5 Wybór przedmiotu działalności	17
Przebieg gry	18
1.6 Runda 1	18
1.7 Runda 2	19
1.8 Runda 3	19
1.9 Podsumowanie gry na forum grupy	21
Możliwości rozgrywania gry	22
Ocena punktacji z gry:	23
Materiały do druku	24
Karta licznika.....	25
Karty oceny po rundach	26

Wprowadzenie

Celem gry „Droga do współpracy” jest stworzenie uczniom ostatnich lat szkoły podstawowej i szkół ponadpodstawowych warunków do zapoznania się ze specyfiką przedsiębiorstw z obszaru ekonomii społecznej, a także do refleksji na temat własnego potencjału w kluczowych obszarach istotnych dla przedsiębiorstw z obszaru ekonomii społecznej.

Cele edukacyjne gry

- Pokazanie specyfiki działania przedsiębiorstw z obszaru ekonomii społecznej
- Zainspirowanie uczestników do autorefleksji na temat własnych mocnych stron w obszarach kluczowych dla funkcjonowania w obszarze ekonomii społecznej:
 - Strategii i podejmowania decyzji biznesowych
 - Kreatywności i innowacyjności
 - Negocjacji i współpracy
- Trening współpracy w grupie

Gra zawiera:

- Elementy planowania strategii rynkowej (dopasowanie profilu działalności do potrzeb rynku, przewidywanie posunięć konkurencji);
- Elementy zarządzania ryzykiem (kalkulacja możliwych efektów wydarzeń losowych i ich wpływu na wynik przedsiębiorstwa);
- Elementy tworzenia innowacyjnej oferty produktowej (definiowanie produktu, definiowanie grupy docelowej, tworzenie haseł promocyjnych)
- Elementy negocjacji i budowania relacji (planowanie realizacji wspólnych projektów między graczami)

Ogólny przebieg gry

- Gra składa się z dwóch zasadniczych bloków:
 - Przygotowanie do gry:
 - Wprowadzenie w specyfikę przedsiębiorstwa ekonomii społecznej
 - Wybór startowego przedsiębiorstwa
 - Runda próbna
 - Rozgrywka:
 - Trzy rundy decyzyjne (1, 2, i 3) obejmujące:
 - Negocjacje i dyskusję
 - Decyzje operacyjne
 - Reakcje na wydarzenia
 - Działania marketingowe

Uwagi

- Na jednej planszy rozgrywkę może prowadzić od 4 (wariant indywidualny) do 8 osób (4 pary, wariant grupowy). Możliwy, ale niezalecany jest wariant rozgrywki z 12 osobami na jednej planszy (4 trójki).
- Każda osoba (w wariantcie indywidualnym) lub para (wariant grupowy) ma indywidualną punktację, wykorzystując indywidualną kartę licznika.
- Informacja zwrotna z gry bazuje na wskazaniu uczestnikom ich mocnych stron w obszarze przedsiębiorczości społecznej. Nie ma ona charakteru wystandaryzowanego pomiaru kompetencji, ma natomiast stanowić zachętę do skupienia na własnych mocnych stronach i pokazania, że w przedsiębiorczości społecznej i w biznesie w ogóle ważne są trzy główne obszary zdolności:
 - Umiejętności analityczne, planistyczne i decyzyjne, które przekładają się na wynik (w grze: na dochód przedsiębiorstwa);
 - Umiejętności negocjacyjne i społeczne, ułatwiające robienie interesów z innymi osobami i organizacjami (w grze: ocena sposobu negocjacji);
 - Kreatywność i innowacyjność, ułatwiająca tworzenie nowych produktów i usług oraz interesującą ich prezentację na rynku (w grze: ocena kreatywności marketingowej);

Spis rekwizytów w grze

Zawartość jednego zestawu z grą:

- Instrukcja dla nauczyciela – ten dokument (w wersji elektronicznej)
- Plansza do gry: 1 sztuka
- Pionki graczy: po 6 pionków na gracza, 24 pionki w 4 kolorach
- Karty zleceń: 12 sztuk w 3 zestawach po 4 karty (na rundę 1, 2 i 3)
- Karty wydarzeń: 12 sztuk w 3 zestawach po 4 karty (na rundę 1, 2 i 3)
- Karty przedsiębiorstw: 4 sztuki

Funkcje rekwizytów

Poniżej prezentujemy najważniejsze aspekty działania rekwizytów w grze – tę część koncepcji należy przeczytać jeszcze raz po szczegółowym zapoznaniu się z przebiegiem rozgrywki.

Karty przedsiębiorstwa

Przed przystąpieniem do gry, uczestnicy lub prowadzący, wybierają jeden typ przedsiębiorstwa ekonomii społecznej spośród:

- Spółdzielnia socjalna
- Fundacja
- Spółka non-profit
- Stowarzyszenie

Każdy typ przedsiębiorstwa posiada swoją kartę zawierającą najważniejsze informacje o danej organizacji, obejmujące jej numer (używany do identyfikacji w toku gry), nazwę oraz początkowe wartości trzech wskaźników opisujących kondycję organizacji:

NR	Nazwa	Początkowe Zatrudnienie	Początkowa Reputacja	Początkowe Wsparcie Społeczności
1	Spółdzielnia socjalna	1	0	1
2	Fundacja	0	2	0
3	Spółka non profit	2	0	0
4	Stowarzyszenie	0	0	2

Karty zleceń

Co rundę w grze odkrywamy 3 z 4 kart zleceń przypisanych do danej rundy. Zlecenia opisane są za pomocą następujących parametrów:

- Wymagań dotyczących Zatrudnienia, Reputacji i Wsparcia Społeczności jakie łącznie muszą spełnić zespoły podejmujące się realizacji danego zlecenia
- Dochodu ze zlecenia, który muszą podzielić pomiędzy siebie organizacje

Wraz z upływem czasu do gry wchodzi coraz bardziej dochodowe, ale i bardziej wymagające zlecenia.

Karty wydarzeń

Co rundę w grze odkrywamy 1 z 4 kart wydarzeń przypisanych do danej rundy. Karty te mają jedną z dwóch funkcji:

- Karty pomarańczowe: wymagają od każdego z graczy decyzji – każdy z graczy może w różny sposób zareagować na dane wydarzenie, modyfikując odpowiednio swój dochód z danej rundy lub parametry swojej organizacji.
- Karty niebieskie: wymagają od każdego z graczy rzutu kostką i wywierają na jego przedsiębiorstwo losowy efekt.

Pionki

Każdy z graczy otrzymuje po sześć pionków w swoim kolorze. Trzy pionki służą do zaznaczania decyzji podjętych w danej rundzie na planszy do gry, zaś trzy do oznaczania na karcie przedsiębiorstwa aktualnego poziomu parametrów społecznych.

Kostka

Kostka używana jest do określania efektów wydarzeń losowych.

Plansza (schematy części planszy)

Plansza podzielona jest na trzy sekcje:

- Sekcja A dzieli się na osiem pól, na których gracze mogą rozstawiać swoje pionki, wykonując akcje w turze.
- Sekcja B dzieli się na trzy obszary, z których każdy jest miejscem na umieszczenie jednej karty zlecenia.
- Sekcja C zawiera jedno miejsce na wydarzenie losowe zachodzące w danej rundzie.

Schematy części planszy

Sekcja A

Nazwa pola	Liczba białych pól	Efekt
Rekrutacja	2	+1 do Zatrudnienia za każdy pionek
Promocja	1	+1 do Reputacji za każdy pionek
Działanie dla społeczności	1	+1 do Wsparcia Społeczności za każdy pionek
Pracochłonny projekt	1	+1 Dochodu za każdy punkt Zatrudnienia posiadany przez przedsiębiorstwo
Prestiżowy projekt	1	+1 Dochodu za każdy punkt Reputacji posiadany przez przedsiębiorstwo
Dobre planowanie	1	Pozwala zignorować wydarzenie w tej rundzie
Kampania reklamowa	1	+2 do Reputacji za każdy pionek, -3 do dochodu w tej rundzie
Duży projekt lokalny	1	+2 do do Wsparcia Społeczności za każdy pionek, -3 do dochodu w tej rundzie

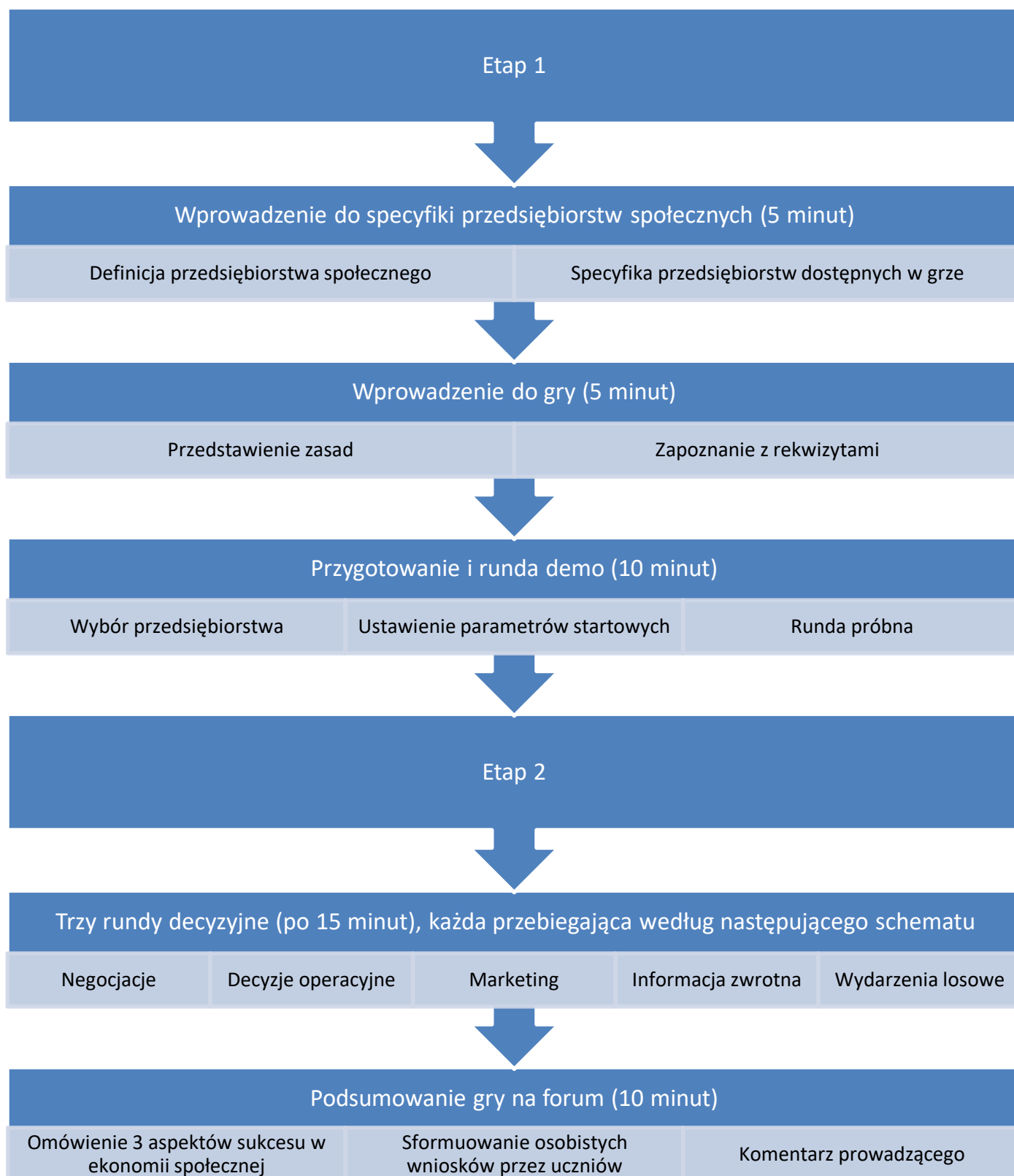
Tabela robocza do podsumowywania decyzji (schemat)

W każdej rundzie zespół wypełnia wspólnie tabelę do wyliczenia wyniku:

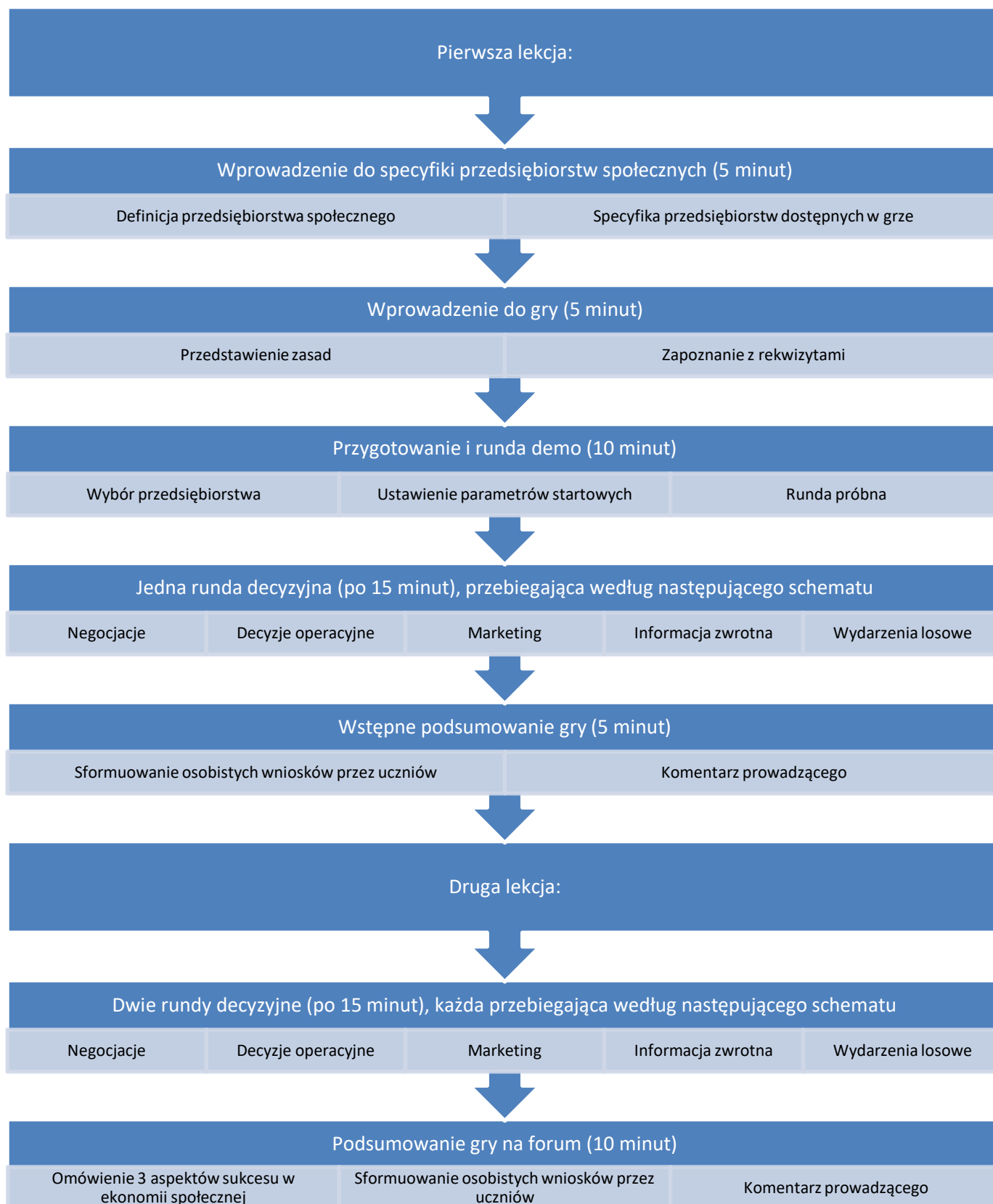
Przykładowa runda	
Dochód ze zlecenia	4
Dochód z innych akcji	3
Dochód z wydarzenia	-2
Zmiana Zatrudnienia z Akcji	+1
Zmiana Reputacji z Akcji	
Zmiana Wsparcia Społeczności z Akcji	
Zmiana Zatrudnienia z Wydarzenia	
Zmiana Reputacji z Wydarzenia	+1
Zmiana Wsparcia Społeczności z Wydarzenia	
Dochód łączny	5
Końcowa wartość Zatrudnienia (w poprzedniej turze: 2)	3
Końcowa wartość Reputacji (w poprzedniej turze: 0)	1
Końcowa wartość Wsparcia Społeczności (w poprzedniej turze: 0)	0

Przebieg gry

Ogólny przebieg rozgrywki (wariant 90 min)



Ogólny przebieg rozgrywki (wariant 2x45 min)



Przed grą

Nauczyciel:

- Dobiera określoną liczbę pudełek z grą – jedno pudełko na 4 osób lub 8 osób (możliwe, choć niezalecane, jest prowadzenie rozgrywki z 12 osobami na jednej planszy);
- Sprawdza kompletność każdego zestawu;
- Drukuje karty robocze dla graczy:
 - Jedną kartę licznika dla każdego gracza
 - Trzy karty informacji zwrotnej dla każdego gracza
- Rozstawia planszę z grą na stoliku (1 stolik na 4/8 osób);
- Przygotowuje miejsce na karty informacji zwrotnej.

1.1 Powitanie uczestników

Nauczyciel:

- Wita uczniów, zaprasza ich do rozgrywki;
- Dzieli grupę na zespoły;
- Informuje o temacie (zarządzanie przedsiębiorstwem społecznym) i celu rozgrywki (doprowadzenie swojego przedsiębiorstwa do najlepszego wyniku finansowego);

1.2 Wprowadzenie do tematu rozgrywki

- Nauczyciel wprowadza tło fabularne rozgrywki, prezentując:
 - Pojęcie przedsiębiorstwa społecznego ;
 - Rodzaje przedsiębiorstw społecznych w grze;
 - Cele działania przedsiębiorstw społecznych;

Przykładowy tekst wprowadzenia do gry:

Czym jest Przedsiębiorstwo Społeczne?

Przedsiębiorstwa Społeczne to szeroka grupa organizacji prowadzących działalność gospodarczą, których, w pewnym uproszczeniu, głównym celem jest nie tylko wypracowanie dochodu, ale także realizacja zadań ważnych dla społeczności lokalnej, regionu itd. Pojęcie to wprowadzone zostało w „Wytycznych w zakresie realizacji przedsięwzięć w obszarze włączenia społecznego i zwalczania ubóstwa z wykorzystaniem środków Europejskiego Funduszu Społecznego i Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego na lata 2014-2020”. Przedsiębiorstwa społeczne, to podmioty prowadzące działalność gospodarczą zarejestrowaną w Krajowym Rejestrze Sądowym lub działalność odpłatną pożytku publicznego, działalność oświatową lub działalność kulturalną, która:

A) zorientowana jest na integrację i aktywizację zawodową osób zagrożonych wykluczeniem społecznym

B) może wypracowywać zysk, ale wykorzystuje go w całości na cele statutowe

C) jest zarządzana na zasadach demokratycznych, opartych o partycypację wszystkich pracowników

D) przestrzega limitów wynagrodzeń wynikających z ograniczeń ustawowych

E) zatrudnia w oparciu o umowę o pracę, spółdzielczą umowę o pracę lub umowę cywilnoprawną (z wyłączeniem osób zatrudnionych na podstawie umów cywilnoprawnych, które prowadzą działalność gospodarczą) co najmniej trzy osoby w wymiarze czasu pracy co najmniej ¼ etatu, a w przypadku umów cywilnoprawnych na okres nie krótszy niż 3 miesiące i obejmujący nie mniej niż 120 godzin pracy łącznie przez wszystkie miesiące.

Przedsiębiorstwa społeczne należą do szerszej kategorii podmiotów ekonomii społecznej (PES), obejmującej, zgodnie z zapisami Krajowego Programu Rozwoju Ekonomii Społecznej wyróżnia się cztery główne grupy PES :

1) przedsiębiorstwa społeczne – opisane powyżej, ściśle zdefiniowane podmioty gospodarcze

2) podmioty reintegracyjne – służące powrotowi na rynek pracy i integracji społecznej osób zagrożonych wykluczeniem. Do tej kategorii należą m. in. zakłady aktywności zawodowej, warsztaty terapii zajęciowej, centra integracji społecznej, kluby integracji społecznej

3) podmioty działające w sferze pożytku publicznego, które prowadzą działalność ekonomiczną i zatrudniają pracowników, choć ich aktywność nie jest oparta na ryzyku ekonomicznym. Są to organizacje pozarządowe prowadzące działalność odpłatną i nieodpłatną pożytku publicznego. Część tych podmiotów po pewnym czasie ewoluuje i staje się przedsiębiorstwami społecznymi

4) inne podmioty gospodarcze realizujące cele społeczne, ale nie spełniające któregoś z wymogów kwalifikacji jako przedsiębiorstwo społeczne

Rodzaje przedsiębiorstw w grze

W grze możemy zagrać jedną z czterech organizacji:

1. Spółdzielnia socjalna – specjalna spółdzielnia powołana w celu aktywizacji zawodowej osób wykluczonych z rynku pracy, pomagająca w powrocie do normalnego funkcjonowania zawodowego

2. Fundacja – organizacja pozarządowa, która została powołana i uzyskała startowe finansowanie na działalność z obszaru Ekonomii Społecznej

3. Spółka non-profit – przedsiębiorstwo posiadające formę prawną spółki (najczęściej w formie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością), którego głównym celem jest realizacja celów społecznych, a nie maksymalizacja i wypłata zysku dla udziałowców przedsiębiorstwa

4. Stowarzyszenie - organizacja pozarządowa, która została powołana przez grupę osób, pragnącą realizować działalność gospodarczą z obszaru Ekonomii Społecznej (nie każde stowarzyszenie będzie przedsiębiorstwem społecznym, tylko takie, które prowadzą działalność gospodarczą realizującą cele społeczne)

Cele działania przedsiębiorstw społecznych

Przedsiębiorstwa społeczne mogą prowadzić działalność społeczną oraz oświatowo-kulturalną na rzecz swoich członków oraz środowiska lokalnego, a także prowadzić działalność społecznie użyteczną w sferze zadań publicznych czyli np.: w zakresie pomocy społecznej, usług socjalnych, sportu, turystyki i rekreacji. Zadania, którymi szczególnie mogą być zainteresowane spółdzielnie socjalne, to działania na rzecz osób niepełnosprawnych, promocja zatrudnienia i aktywizacja zawodowa osób bezrobotnych.

Każde przedsiębiorstwo społeczne poza swoją działalnością społeczną, prowadzi działania typowe dla firm, ponieważ musi na siebie zarabiać. Prowadzi ściśle określoną działalność gospodarczą, zatrudnia pracowników, odprowadza podatki, współpracuje z innymi firmami, urzędami, organizacjami i konkuruje na wolnym rynku jakością oraz ceną swoich usług.

1.3 Wprowadzenie do gry

Nauczyciel prezentuje kluczowe zasady gry:

- Pokazuje rekwizyty:
 - Karty przedsiębiorstwa – będą opisywać aktualny stan trzech parametrów społecznych, opisujących Waszą organizację i ważnych dla jej działania:
 - Zatrudnienie – jak dużo osób zatrudnia organizacja
 - Reputacja – jak poważana jest organizacja
 - Wsparcie Społeczności – jak chętnie pomagają jej lokalni mieszkańcy
- Etap 1 obejmuje:
 - Wybór karty przedsiębiorstwa;
 - Zaznaczenie na karcie licznika wybranego typu przedsiębiorstwa i jego numeru;
 - Zaznaczenie startowych parametrów przedsiębiorstwa za pomocą trzech pionków na jego karcie;
 - Wpisanie na kartę licznika parametrów startowych przedsiębiorstwa;
 - Wybór obszaru działalności przedsiębiorstwa (ma on wpływ w części marketingowej w każdej rundzie);
 - Zaznaczenie na karcie licznika wybranego obszaru działalności przedsiębiorstwa;
 - Rozegranie rundy próbnej, której wyniki nie liczą się do końcowej punktacji;
 - Do tej rundy używamy losowo wybranych kart z rundy 1;
- Etap 2 – rundy decyzyjne
 - Każda runda decyzyjna gry będzie składać się z następujących etapów:
 - Odkrycie dostępnych zleceń;
 - Negocjacje i planowanie – 5 minut na dyskusję między zespołami o tym, co planują zrobić w tej rundzie, ustalenie kto współpracuje z kim przy poszczególnych zleceniach;
 - Decyzje – po kolei, zgodnie z numeracją zespołów gracze zagrywają po jednym pionku na pola akcji lub pola zleceń;
 - Marketing – każda z drużyn ma 3 minuty na przygotowanie, a następnie po kolei zespoły prezentują jedną z dwóch rzeczy:
 - Pomysł na nowy produkt lub usługę dla swojej firmy;
 - Hasło reklamowe dla swojej firmy;
 - Informacja zwrotna – każda z drużyn w ukryciu przyznaje innym zespołom od 0 do 3 punktów w dwóch obszarach, a następnie zapisuje je na karcie oceny i zakrytą przekazuje ją prowadzącemu. Oceniane obszary to:
 - Negocjacje – jak dobrze współpracowało się z tym zespołem;
 - Kreatywność – jak dobre były pomysły danego zespołu;

- Wydarzenia losowe – zespoły poznają wydarzenie na daną rundę i albo podejmują decyzję (wydarzenia pomarańczowe) albo rzucają kostką dla swojej drużyny (wydarzenia niebieskie) aby określić efekt wydarzenia;
- Podsumowanie rundy – gracze zapisują efekty decyzji i wydarzeń, końcowy dochód z rundy oraz końcowe wartości parametrów społecznych;
- Po zapoznaniu z przebiegiem gry nauczyciel przypomina co decyduje o punktacji graczy:
 - Zsumowany dochód z 3 rund gry;
 - Wartości parametrów społecznych na koniec 3 rundy gry;

1.4 Wybór karty przedsiębiorstwa

Uczestnicy:

- Wybierają kartę przedsiębiorstwa jedna na gracza/parę;
- Zaznaczają na karcie licznika wybrany typ przedsiębiorstwa i jego numer;
- Zaznaczają startowe parametry przedsiębiorstwa za pomocą trzech pionków na jego karcie;
- Wpisują na kartę licznika parametry startowe przedsiębiorstwa;

1.5 Wybór przedmiotu działalności

Uczestnicy:

- Wybierają przedmiot działalności przedsiębiorstwa (ma on wpływ w części marketingowej w każdej rundzie);
- Zaznaczają wybór na karcie licznika;

Przebieg gry

Rozgrywka składa się z trzech kolejno następujących po sobie rund, po których następuje podliczenie wyniku końcowego. Każda z rund przebiega według identycznego schematu:

1.6 Runda 1

- Odkrycie dostępnych zleceń:
 - Prowadzący umieszcza trzy odkryte karty zleceń na polach w sekcji B planszy.
- Negocjacje i planowanie:
 - Gracze mają 5 minut na dyskusję między zespołami o tym, co planują zrobić w tej rundzie, ustalenie kto współpracuje z kim przy poszczególnych zleceniach;
- Decyzje:
 - Po kolei, zgodnie z numeracją zespołów gracze zagrywają po jednym pionku na pola akcji lub pola zleceń (okrągłe białe pole);
 - Uwaga: jeśli przy jakiejś akcji nie ma już wolnych białych pól, to gracz nie może tam zagrać swojego pionka!;
- Marketing – każda z drużyn ma 3 minuty na przygotowanie, a następnie po kolei zespoły prezentują jedną z dwóch rzeczy:
 - Pomysł na nowy produkt lub usługę dla swojej firmy – pasujące do profilu jej działalności;
 - Hasło reklamowe dla swojej firmy - pasujące do profilu jej działalności;
- Informacja zwrotna – każda z drużyn w ukryciu przyznaje innym zespołom od 0 do 3 punktów w dwóch obszarach, a następnie zapisuje je na karcie oceny i zakrytą przekazuje ją prowadzącemu. Oceniane obszary to:
 - Negocjacje – jak dobrze współpracowało się z tym zespołem;
 - Kreatywność – jak dobre były pomysły danego zespołu;
- Wydarzenia losowe – zespoły poznają wydarzenie na daną rundę i albo podejmują decyzję (wydarzenia pomarańczowe) albo rzucają kostką dla swojej drużyny (wydarzenia niebieskie) aby określić efekt wydarzenia;
- Podsumowanie rundy:
 - Sprawdzamy, które zlecenia udało się zrealizować (zlecenie jest zrealizowane, jeśli stoją przy nim pionki zespołów mających w sumie na początku rundy wymagany poziom parametrów społecznych);
 - Zespoły realizujące zlecenia muszą zdecydować, kto dostaje jaką część wynagrodzenia za zlecenie – w przypadku braku porozumienia nikt nie dostaje dochodu za to zlecenie.
 - Gracze zapisują dochód w kartach licznika;
 - Gracze zaznaczają efekty akcji z planszy w kartach licznika;
 - Gracze zaznaczają efekty wydarzeń w kartach licznika;

- Gracze zapisują końcowy stan parametrów społecznych z rundy.

1.7 Runda 2

- Odkrycie dostępnych zleceń:
 - Prowadzący umieszcza trzy odkryte karty zleceń na polach w sekcji B planszy.
- Negocjacje i planowanie:
 - Gracze mają 5 minut na dyskusję między zespołami o tym, co planują zrobić w tej rundzie, ustalenie kto współpracuje z kim przy poszczególnych zleceniach;
- Decyzje:
 - Po kolei, zgodnie z numeracją zespołów gracze zagrywają po jednym pionku na pola akcji lub pola zleceń (okrągłe białe pole);
 - Uwaga: jeśli przy jakiejś akcji nie ma już wolnych białych pól, to gracz nie może tam zagrać swojego pionka!;
- Marketing – każda z drużyn ma 3 minuty na przygotowanie, a następnie po kolei zespoły prezentują jedną z dwóch rzeczy:
 - Pomysł na nowy produkt lub usługę dla swojej firmy – pasujące do profilu jej działalności;
 - Hasło reklamowe dla swojej firmy - pasujące do profilu jej działalności;
- Informacja zwrotna – każda z drużyn w ukryciu przyznaje innym zespołom od 0 do 3 punktów w dwóch obszarach, a następnie zapisuje je na karcie oceny i zakrytą przekazuje ją prowadzącemu. Oceniane obszary to:
 - Negocjacje – jak dobrze współpracowało się z tym zespołem;
 - Kreatywność – jak dobre były pomysły danego zespołu;
- Wydarzenia losowe – zespoły poznają wydarzenie na daną rundę i albo podejmują decyzję (wydarzenia pomarańczowe) albo rzucają kostką dla swojej drużyny (wydarzenia niebieskie) aby określić efekt wydarzenia;
- Podsumowanie rundy:
 - Sprawdzamy, które zlecenia udało się zrealizować (zlecenie jest zrealizowane, jeśli stoją przy nim pionki zespołów mających w sumie na początku rundy wymagany poziom parametrów społecznych);
 - Zespoły realizujące zlecenia muszą zdecydować, kto dostaje jaką część wynagrodzenia za zlecenie – w przypadku braku porozumienia nikt nie dostaje dochodu za to zlecenie.
 - Gracze zapisują dochód w kartach licznika;
 - Gracze zaznaczają efekty akcji z planszy w kartach licznika;
 - Gracze zaznaczają efekty wydarzeń w kartach licznika;
 - Gracze zapisują końcowy stan parametrów społecznych z rundy.

1.8 Runda 3

- Odkrycie dostępnych zleceń:

- Prowadzący umieszcza trzy odkryte karty zleceń na polach w sekcji B planszy.
- Negocjacje i planowanie:
 - Gracze mają 5 minut na dyskusję między zespołami o tym, co planują zrobić w tej rundzie, ustalenie kto współpracuje z kim przy poszczególnych zleceniach;
- Decyzje:
 - Po kolei, zgodnie z numeracją zespołów gracze zagrywają po jednym pionku na pola akcji lub pola zleceń (okrągłe białe pole);
 - Uwaga: jeśli przy jakiejś akcji nie ma już wolnych białych pól, to gracz nie może tam zagrać swojego pionka!;
- Marketing – każda z drużyn ma 3 minuty na przygotowanie, a następnie po kolei zespoły prezentują jedną z dwóch rzeczy:
 - Pomysł na nowy produkt lub usługę dla swojej firmy – pasujące do profilu jej działalności;
 - Hasło reklamowe dla swojej firmy - pasujące do profilu jej działalności;
- Informacja zwrotna – każda z drużyn w ukryciu przyznaje innym zespołom od 0 do 3 punktów w dwóch obszarach, a następnie zapisuje je na karcie oceny i zakrytą przekazuje ją prowadzącemu. Oceniane obszary to:
 - Negocjacje – jak dobrze współpracowało się z tym zespołem;
 - Kreatywność – jak dobre były pomysły danego zespołu;
- Wydarzenia losowe – zespoły poznają wydarzenie na daną rundę i albo podejmują decyzję (wydarzenia pomarańczowe) albo rzucają kostką dla swojej drużyny (wydarzenia niebieskie) aby określić efekt wydarzenia;
- Podsumowanie rundy:
 - Sprawdzamy, które zlecenia udało się zrealizować (zlecenie jest zrealizowane, jeśli stoją przy nim pionki zespołów mających w sumie na początku rundy wymagany poziom parametrów społecznych);
 - Zespoły realizujące zlecenia muszą zdecydować, kto dostaje jaką część wynagrodzenia za zlecenie – w przypadku braku porozumienia nikt nie dostaje dochodu za to zlecenie.
 - Gracze zapisują dochód w kartach licznika;
 - Gracze zaznaczają efekty akcji z planszy w kartach licznika;
 - Gracze zaznaczają efekty wydarzeń w kartach licznika;
 - Gracze zapisują końcowy stan parametrów społecznych z rundy.

1.9 Podsumowanie gry na forum grupy

Na koniec gry nauczyciel:

- Podsumowuje punktację uzyskaną przez zespoły z działalności operacyjnej (punkty za dochód + parametry społeczne)
- Podsumowuje punktację uzyskaną przez zespoły za negocjacje – ile punktów dostały w kartach oceny za swój styl prowadzenia rozmów?
- Podsumowuje punktację uzyskaną przez zespoły za kreatywność – ile punktów dostały w kartach oceny za swoje pomysły promocyjne?

W końcowym omówieniu nauczyciel rozmawia z graczami na temat tego:

- Jakie strategie przyjęli gracze – jak planowali decyzje, do czego dążyli?
- Dlaczego przyjęli takie strategie?
- Jak przebiegały rozmowy z innymi zespołami?
- Czy w grze powstawały sojusze, jeśli tak to czemu, jeśli nie to dlaczego?
- Na ile łatwo było im szukać kreatywnych pomysłów w wirze podejmowania decyzji w grze?
- Czy łatwo jest o kreatywność w stresujących warunkach?
- Czym przedsiębiorstwa społeczne różnią się od tradycyjnego biznesu?
 - Naprowadza na odpowiedź, że rachunek ekonomiczny jest taki sam, ale tym co różni je od tradycyjnych firm jest to, że poza dochodem liczy się w nich dbałość o relacje z otoczeniem i realizację celów społecznych (podnoszenie zatrudnienia i działanie na rzecz społeczności lokalnej);
- Co jest ważne w prowadzeniu własnej działalności w przedsiębiorstwach społecznych i w innym biznesie?
 - Naprowadza na odpowiedź, wskazując trzy obszary ważne w grze:
 - Umiejętności analityczne, planistyczne i decyzyjne, które przekładają się na wynik (w grze: na dochód przedsiębiorstwa);
 - Umiejętności negocjacyjne i społeczne, ułatwiające robienie interesów z innymi osobami i organizacjami (w grze: ocena sposobu negocjacji);
 - Kreatywność i innowacyjność, ułatwiająca tworzenie nowych produktów i usług oraz interesującą ich prezentację na rynku (w grze: ocena kreatywności marketingowej);

Możliwości rozgrywania gry

Możliwe są następujące tryby gry:

- **Tryb rozgrywki indywidualnej**
 - Przy stole siedzi 4 graczy, każdy z nich kontroluje jedno przedsiębiorstwo;
- **Tryb rozgrywki zespołowej**
 - Każdym przedsiębiorstwem kieruje zespół dwuosobowy (zalecane) lub trzyosobowy (możliwe, niezalecane);

Opcjonalnie w grze można wdrożyć następujące modyfikacje sposobu prowadzenia:

- **Gra bez elementu losowego** – Usuwamy z talii wydarzeń karty niebieskie po czym losujemy na każdą rundę jedną z trzech kart pomarańczowych;
- **Świadome zarządzanie ryzykiem (wymaga więcej czasu na etapie przygotowania!)** – Gracze mogą przed grą zapoznać się z wydarzeniami możliwymi w czasie gry – nie wiedzą jakie wydarzenia wystąpią na pewno, ale znają ich typy i mogą to uwzględnić w swojej strategii.

Ocena punktacji z gry:

Jako pomoc do informacji zwrotnej po grze dotyczącej indywidualnych predyspozycji warto posłużyć się tą skalą:

Kompetencja	Parametr	Poziom początkujący	Poziom obiecujący	Poziom zaawansowany	Poziom mistrzowski
Strategia i planowanie	Wynik punktowy z gry	Do 20 pkt	21 – 26 pkt	27 – 32 pkt	33+ pkt
Negocjacje i współpraca	Ocena negocjacji	Do 5 pkt	6 – 15 pkt	16 – 25 pkt	26+ pkt
Kreatywność i innowacja	Ocena marketingu	Do 5 pkt	6 – 15 pkt	16 – 25 pkt	26+ pkt

Przy ocenie warto podkreślić jej zabawowy charakter i wykorzystać uzyskane poziomy w poszczególnych obszarach jako punkty wyjścia do dyskusji o preferencjach i unikatowych zdolnościach każdego z uczestników gry.

Uwaga!

Dane z gry nie stanowią wystandaryzowanego pomiaru kompetencji i nie mogą stanowić podstawy oceny ucznia.

Materiały do druku

Na kolejnych stronach zamieszczono:

- Kartę licznika do gry do wydrukowania;
- Karty oceny:
 - Marketingowe
 - Negocjacyjne

Karta licznika

Zespół nr: _____ Typ przedsiębiorstwa: _____

Startowe Zatrudnienie: _____ Startowa Reputacja: _____ Startowe Wsparcie Społeczności: _____

Przedmiot działalności (do wyboru 1):

Turystyka	Gastronomia	Rzemiosło	Działalność artystyczna	Recykling		
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
		Runda 0	Runda 1	Runda 2	Runda 3	Koniec gry
Dochód ze zlecenia						
Dochód z innych akcji						
Dochód z wydarzenia						
Zmiana Zatrudnienia z Akcji						
Zmiana Reputacji z Akcji						
Zmiana Wsparcia Społeczności z Akcji						
Zmiana Zatrudnienia z Wydarzenia						
Zmiana Reputacji z Wydarzenia						
Zmiana Wsparcia Społeczności z Wydarzenia						
Dochód łączny						
Końcowa wartość Zatrudnienia						
Końcowa wartość Reputacji						
Końcowa wartość Wsparcia Społeczności						

Karty oceny po rundach

Grupa		Runda 1	Grupa		Runda 2	Grupa		Runda 3
	Ocena pomysłowości (0-3)	Ocena negocjacji i współpracy (0-3)		Ocena pomysłowości (0-3)	Ocena negocjacji i współpracy (0-3)		Ocena pomysłowości (0-3)	Ocena negocjacji i współpracy (0-3)
Gr. 1			Gr. 1			Gr. 1		
Gr. 2			Gr. 2			Gr. 2		
Gr. 3			Gr. 3			Gr. 3		
Gr. 4			Gr. 4			Gr. 4		
Gr. 5			Gr. 5			Gr. 5		

Grupa		Runda 1	Grupa		Runda 2	Grupa		Runda 3
	Ocena pomysłowości (0-3)	Ocena negocjacji i współpracy (0-3)		Ocena pomysłowości (0-3)	Ocena negocjacji i współpracy (0-3)		Ocena pomysłowości (0-3)	Ocena negocjacji i współpracy (0-3)
Gr. 1			Gr. 1			Gr. 1		
Gr. 2			Gr. 2			Gr. 2		
Gr. 3			Gr. 3			Gr. 3		
Gr. 4			Gr. 4			Gr. 4		
Gr. 5			Gr. 5			Gr. 5		