



## ¿Cómo serán las compras en el futuro?

- [Wprowadzenie](#)
- [Przeczytaj](#)
- [Film edukacyjny](#)
- [Sprawdź się](#)
- [Słownik](#)
- [Scenariusz lekcji](#)

### Bibliografia:

---

- Źródło: Aleksander Trojanowski, [na podstawie:] <https://www.getapp.es/blog/1727/mas-de-la-mitad-consumidores-espana-dispuestos-utilizar-realidad-virtual-en-compras-online> [dostęp 24.09.2022], licencja: CC BY-SA 3.0.
- Źródło: Nathan Sykes, *6 tendencias que cambiarán nuestra manera de comprar*, [na podstawie:] <https://www.bbvaopenmind.com/tecnologia/mundo-digital/6-tendencias-que-cambiaran-nuestra-manera-de-comprar/> [dostęp 24.09.2022], licencja: CC BY-SA 3.0.



¿Cómo serán las compras en el futuro?

Fuente: disponible en internet: <https://www.pexels.com> , dominio público.

## Jak będą wyglądać zakupy w przyszłości?

Jedną z technologii, która zmienia oblicze zakupów, jest wirtualna rzeczywistość. Zakładając specjalne okulary, możemy zatopić się w stworzonym przez projektantów świecie i dokonywać w nim całkiem realnych zakupów, które kurier dostarczy nam prosto do domu. Spośród wszystkich Europejczyków Hiszpanie są najbardziej zainteresowani tego rodzaju innowacjami – 57% badanych deklaruje, że chciałoby kupować w świecie wirtualnym. A ty co o tym sądzisz?

Fuente: Aleksander Trojanowski, [na podstawie:] <https://www.getapp.es/blog/1727/mas-de-la-mitad-consumidores-espana-dispuestos-utilizar-realidad-virtual-en-compras-online> [dostęp 24.09.2022], licencja: CC BY-SA 3.0.

### Twoje cele

- Wyrazisz prawdopodobieństwo i wątpliwości.

- Wypowiesz się na temat przyszłości zakupów, stosując odpowiednie struktury gramatyczne.

# Przeczytaj

---

**En tu opinión, ¿cómo serán las compras en el futuro?  
¿Cambiarán mucho?**

## Ejercicio 1

Lee el texto e indica la respuesta correcta para las preguntas que encontrarás debajo.

# 6 tendencias que cambiarán nuestra manera de comprar

En el comercio de hoy en día ya no es suficiente ofrecer un buen producto. Las empresas se centran cada vez más en el cliente. Parece que esta tendencia marcará el futuro de las compras. ¿Cómo las nuevas tecnologías ayudan a las empresas a **ajustarse** a los diferentes estilos de vida de sus clientes y, en consecuencia, mejoran la experiencia de ir de compras?

### La publicidad **está pasada de moda**

Aunque las **campañas de publicidad** siempre son buenas para dar a conocer el negocio y sus productos a las masas, ya no son tan eficaces como solían ser. La gente puede investigar cualquier cosa con solo **pulsar un botón**, incluidos los precios del producto. Un comprador inteligente investigará antes de hacer cualquier compra para ahorrar dinero, de modo que es esencial que la empresa se asegure de que tiene cosas buenas para mostrar.

En la actualidad, el 81 % de los compradores investigan en línea antes de hacer una compra. La confianza en los **anuncios** de televisión ha caído un 24 %, en las revistas un 20 % y en los periódicos un 25 %. Los consumidores desconfían de hacer negocios sin asegurarse de que la empresa y su producto son serios, a pesar de lo que puedan decir los **anuncios**.

### Gratificación inmediata

Los consumidores saben lo que quieren, pero quieren tener su producto de inmediato. Las compras automatizadas se están convirtiendo en otro cambio considerable. Todo lo que la gente tiene que hacer es **pulsar un**

**botón**. Pero a veces, incluso estos métodos no son lo suficientemente rápidos. Algunas empresas empiezan a desarrollar el sistema de **entrega por dron**, lo que reduce el tiempo de **envío** de semanas o días a tan solo unas horas.

### **Autoservicio**

Muchas empresas grandes ofrecen opciones de **autoservicio** en que los clientes pueden obtener lo que quieran, pagar y marcharse sin interactuar con nadie. Naturalmente, así se reduce el tiempo que pasan esperando en la **cola** y el paso por **caja** es mucho más fácil. Algunas empresas ya admiten el paso por caja con aplicaciones en la tienda para evitar **hacer cola** alguna.

### **Realidad virtual y aumentada**

La **realidad virtual** puede “transportar” a la gente a nuevos lugares y mostrar productos que ni siquiera están cerca de ellos. Si un cliente quiere probar un maquillaje o probarse ropa, puede hacerlo usando fotos o un vídeo **en directo** de sí mismo para ver cómo le va a quedar su posible compra. Mediante el uso de la **realidad aumentada**, los clientes pueden verlo todo, desde cosméticos a diseño de interiores.

### ***Chatbots***

La **inteligencia artificial** se está transformando en *chatbots* para que los consumidores obtengan información inmediatamente. Esperar para hablar con un **representante** puede tardar mucho, pero un bot que pueda resolver cada problema que tenga el cliente cada vez es más popular.

### **Internet de las cosas**

La utilización de **datos** es la manera en la que las grandes empresas mantienen sus campañas publicitarias en forma. En vista de que los clientes **se apartan** cada vez más de los anuncios, las empresas tienen que hacer algo memorable y personal. Los datos permiten a las

empresas promocionar productos específicos para las personas que los necesitan en el mejor momento posible.

Nuestra actividad en las redes sociales y otras aplicaciones a través de distintos **dispositivos** crea un perfil de cliente para recibir anuncios personalizados. En el futuro, todos los dispositivos estarán conectados a la red para que las empresas puedan **almacenar** todos los datos que produzcamos. Es posible que de esta forma el algoritmo sepa lo que queremos comprar antes de que nosotros nos damos cuenta de esto.

Źródło: Nathan Sykes, *6 tendencias que cambiarán nuestra manera de comprar*, [na podstawie:]

<https://www.bbvaopenmind.com/tecnologia/mundo-digital/6-tendencias-que-cambiaran-nuestra-manera-de-comprar/> [dostęp 24.09.2022], licencja: CC BY-SA 3.0.

Según el texto, las campañas publicitarias hoy en día:

son buena idea.

vuelven a ser populares.

no tienen mucho sentido.

Źródło: Eduexpert Sp. z o.o., licencja: CC BY-SA 3.0.

Según el texto, en el futuro podremos probarnos ropa sin salir de casa gracias...

a los anuncios personalizados.

al autoservicio.

a la tecnología de la realidad aumentada.

Źródło: Eduexpert Sp. z o.o., licencja: CC BY-SA 3.0.

Según el texto, la inteligencia artificial...

no puede sustituir a los representantes de las empresas.

no puede resolver todos los problemas de los clientes.

puede resolver todos los problemas de los clientes.

## Ejercicio 2

Decide si las siguientes afirmaciones sobre el texto son verdaderas o falsas.

| Frases   | Verdadero             | Falso                 |
|--|-----------------------|-----------------------|
| Un cuarto de los consumidores confía en los anuncios de los periódicos.                          | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| El Internet de las cosas está basado en utilizar la información personal sobre los consumidores. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| El autoservicio significa que la compra ocurre solo en Internet.                                 | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Los compradores valoran mucho la rapidez del servicio.   | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

### Ejercicio 3

Indica la respuesta correcta.

Las empresas tecnológicas registran la actividad de los usuarios a través de ..... electrónicos.

computadores

dispositivos

ordenadores

Źródło: Eduexpert Sp. z o.o., licencja: CC BY-SA 3.0.

Las empresas del sector tecnológico están interesadas en ..... los datos de los usuarios.

comprar

producir

almacenar

Źródło: Eduexpert Sp. z o.o., licencja: CC BY-SA 3.0.

Para comparar los precios de un producto en Internet, necesitas solamente ..... un botón.

enviar

pulsar

dar

Źródło: Eduexpert Sp. z o.o., licencja: CC BY-SA 3.0.

## Ejercicio 4

Relaciona las palabras del texto con sus definiciones.

hacer cola

esperar el turno, por ejemplo, en una tienda

autoservicio

guardar algo, por ejemplo, datos

representante

estudiar profundamente un tema

entrega

el proceso que empieza con el envío de la compra al consumidor

almacenar

el proceso de comprar y pasar por caja sin interactuar con el dependiente

investigar

una persona que actúa en nombre de una empresa

Źródło: Eduexpert Sp. z o.o., licencja: CC BY-SA 3.0.

# EL RINCÓN DE GRAMÁTICA

## Ejercicio 5

Analiza cómo se construyen frases que expresan duda o probabilidad. Luego indica la respuesta correcta en cada una de las oraciones que encontrarás debajo.

| EXPRESAR DUDA Y PROBABILIDAD                                      |                              |   |
|---|------------------------------|---|
| Es posible que...<br>Es probable que...<br>Puede que...           | + Subjuntivo                 | <i>Es posible que en el futuro desaparezcan los pagos en efectivo.</i>  |
| Posiblemente<br>Probablemente<br>Seguramente<br>Quizás<br>Tal vez | + Subjuntivo /<br>indicativo | <i>En el futuro seguramente desaparezcan las tiendas físicas. (menos probabilidad)</i><br><i>En el futuro seguramente desaparecerán las tiendas físicas (más probabilidad).</i> |
| A lo mejor<br>Lo mismo<br>Igual                                   | + Indicativo                 | <i>A lo mejor en el futuro no habrá tantas tiendas.</i>   |

Źródło: Eduexpert sp. z o.o., licencja: CC BY-SA 3.0.

1. Puede que algunas marcas  /  en el futuro.

2. A lo mejor dentro de 50 años  /  todas las compras sin movernos de casa.

3. Lo mismo los algoritmos de las empresas tecnológicas nos  /  mejor que nosotros mismos.

4. Es posible que pronto  /  imprimir en impresoras 3D las cosas que compremos en tiendas en línea.

Źródło: Eduexpert Sp. z o.o., licencja: CC BY-SA 3.0.

## Ejercicio 6

Completa las frases con la forma correcta del infinitivo.

1. Es bastante probable que en el futuro  (PASAR, nosotros) más tiempo comprando.
2. A lo mejor en el futuro  (VOLVER, nosotros) a comprar en mercados y tiendas pequeñas.
3. Puede que un día todas las compras  (ESTAR) automatizadas.
4. Igual en el futuro los *chatbots*  (SUSTITUIR) a los dependientes.

Źródło: Eduexpert Sp. z o.o., licencja: CC BY-SA 3.0.

Źródło: Eduexpert Sp. z o.o., licencja: CC BY-SA 3.0.

# Film edukacyjny

---

**¿Cómo cambiará el comercio en el futuro? Paula y Andrés están preparando un proyecto para su clase de Informática para contestar esta pregunta. Analiza sus opiniones y piensa qué opinas tú.**



Film dostępny pod adresem </preview/resource/R1btvmeeaMCHD>

Źródło: Eduexpert sp. z o.o., licencja: CC BY-SA 3.0.

Film nawiązujący do handlu w przyszłości.

---

## Actividad 1

Analiza el vocabulario que aparece en el vídeo y relaciona las palabras con sus definiciones.

|            |   |
|------------|---|
| consumidor | entrega de dinero por una compra                                |
| pago       | dinero que debe pagarse al Estado                               |
| impacto    | huella o señal que un acontecimiento deja en el entorno         |
| minorista  | una persona que trabaja llevando envíos de un lugar a otro      |
| inmersión  | una persona que compra y utiliza productos                      |
| mensajero  | comerciante que vende sus productos directamente al consumidor  |
| impuesto   | la acción de introducirse plenamente en un ambiente determinado |

Źródło: Eduexpert Sp. z o.o., licencja: CC BY-SA 3.0.

## Actividad 2

Analiza las informaciones que se dan en el vídeo y decide si las siguientes afirmaciones son verdaderas o falsas.

| Frases  | Verdadero             | Falso                 |
|---|-----------------------|-----------------------|
| Las tiendas físicas desaparecerán completamente en un futuro cercano.   | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| El sector de ventas se centra en mejorar la experiencia del comprador.  | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Un problema importante del sector del comercio es que no ofrece el número suficiente de opciones entre las cuales el consumidor pueda elegir. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Las compras en línea dominarán por completo el comercio del futuro.   | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

Źródło: Eduexpert Sp. z o.o., licencja: CC BY-SA 3.0.

### Actividad 3

Indica la respuesta correcta.

Los consumidores están ..... el número de opciones en Internet.

satisfechos con

descontentos de

abrumados por

contentos con

Źródło: Eduexpert Sp. z o.o., licencja: CC BY-SA 3.0.

En el futuro, el modelo actual de las ventas en línea...

será más rentable.

dominará el sector de las ventas.

no cambiará mucho.

dejará de ser rentable.

Źródło: Eduexpert Sp. z o.o., licencja: CC BY-SA 3.0.

Las ventas con el uso de la realidad virtual...

en realidad no ofrecen nada nuevo.

convierten las compras en una ceremonia especial.

ofrecen una experiencia de inmersión total.

son una pérdida de tiempo.

Źródło: Eduexpert Sp. z o.o., licencja: CC BY-SA 3.0.

# Sprawdź się

Mostrar ejercicio:   

## Ejercicio 1



Indica la respuesta correcta.

He pedido un libro y ahora tengo que esperar una semana para...

la venta.

la entrega.

la gratificación.

Źródło: Eduexpert Sp. z o.o., licencja: CC BY-SA 3.0.

A los consumidores no les gusta esperar: cuando se deciden por algo y lo pagan, esperan ..... inmediata.

la cola

el envío

la gratificación

Źródło: Eduexpert Sp. z o.o., licencja: CC BY-SA 3.0.

Hacer la compra es muy fácil: entras en nuestra página web y ..... el botón.

impulsas

efectúas

pulsas

Źródło: Eduexpert Sp. z o.o., licencja: CC BY-SA 3.0.

## Ejercicio 2



Relaciona los elementos de las dos columnas para crear predicciones correctas sobre el futuro del comercio.

En cuanto al comercio, seguramente la venta en línea estará

publicidad estén pasadas de moda.

Sí, creo que es muy posible que las campañas de

desaparecerán las tiendas pequeñas.

No sé qué pasará con el comercio...  
Igual

en alza durante mucho tiempo.

Źródło: Eduexpert Sp. z o.o., licencja: CC BY-SA 3.0.

## Ejercicio 3



Indica la respuesta correcta.

Es posible que la realidad virtual  empezará  /  empiece  un nuevo modelo de ventas en línea.

No sé qué pasará con el intercambio real entre el dependiente y el cliente, igual las tiendas físicas  desaparecerán  /  desaparezcan .

A lo mejor en un futuro no  iremos  /  vayamos  de compras, sino que  podremos pedir  /  podamos pedir  las cosas en línea, en el momento de verlas en la vida real.

Źródło: Eduexpert Sp. z o.o., licencja: CC BY-SA 3.0.

## Ejercicio 4



Rellena los huecos con las palabras relacionadas con la temática del comercio.

En nuestras tiendas no hay cajas: entras, eliges los productos y pagas en la aplicación.

Promovemos el  total.

Según los analistas del mercado, las antiguas  de publicidad en la tele o en la prensa pronto dejarán de hacerse.

Cada vez más consumidores están preocupados por el  ambiental de sus acciones.

Źródło: Eduexpert Sp. z o.o., licencja: CC BY-SA 3.0.

## Ejercicio 5



Rellena el texto con los elementos que damos a tu disposición. Hay un elemento de sobra.

Según los analistas del mercado, es muy  que dentro de los próximos 15 años el sector de ventas experimente un cambio radical. Las tiendas físicas a las que estamos acostumbrados quizás no , pero seguramente  nuestra forma de ir de compras. “ pensemos que las compras son otro pasatiempo, una forma de pasar tiempo libre”, dice Javier Martínez, del Banco Americano.

A lo mejor

cambiará

posible

desaparezcan

Tal vez

Źródło: Eduexpert Sp. z o.o., licencja: CC BY-SA 3.0.

## Ejercicio 6



Analiza las grabaciones y decide si en las predicciones del hablante hay más o menos probabilidad.

Nagranie dostępne pod adresem <https://zpe.gov.pl/a/DYHQu7RPS>

Źródło: Eduexpert sp. z o.o., licencja: CC BY-SA 3.0.

Nagranie dźwiękowe

---

más probabilidad

menos probabilidad

Źródło: Eduexpert Sp. z o.o., licencja: CC BY-SA 3.0.

Nagranie dostępne pod adresem <https://zpe.gov.pl/a/DYHQu7RPS>

Źródło: Eduexpert sp. z o.o., licencja: CC BY-SA 3.0.

Nagranie dźwiękowe

---

más probabilidad

menos probabilidad

Źródło: Eduexpert Sp. z o.o., licencja: CC BY-SA 3.0.

Nagranie dostępne pod adresem <https://zpe.gov.pl/a/DYHQu7RPS>

Źródło: Eduexpert sp. z o.o., licencja: CC BY-SA 3.0.

Nagranie dźwiękowe

---

más probabilidad

menos probabilidad

Źródło: Eduexpert Sp. z o.o., licencja: CC BY-SA 3.0.

## Ejercicio 7



Trabajas en una tienda en línea y tienes que contestar al mensaje de una clienta. Normalmente, preparáis los envíos en 3 días. Dile si te parece posible hacer lo que la clienta os pide.

Buenos días. Hoy he comprado un juguete en su tienda. ¿Hay alguna posibilidad de que me lo envíen mañana por la mañana? Marina Rodríguez.



Aa



Źródło: Eduexpert sp. z o.o., licencja: CC BY-SA 3.0.

Źródło: Eduexpert Sp. z o.o., licencja: CC BY-SA 3.0.

## Ejercicio 8



Describe cuáles serán, en tu opinión, los 3 cambios más importantes en nuestra manera de hacer las compras en el futuro. Utiliza las expresiones conocidas para expresar duda y probabilidad. En tu respuesta puedes hacer referencia a estas áreas temáticas:

- las tiendas físicas,
- la realidad aumentada y virtual,
- las ceremonias de venta.

## Diccionario

### abrumado

Nagranie dostępne pod adresem <https://zpe.gov.pl/a/DMXoplUtR>

Nagranie dźwiękowe

---

przytłoczony

### ajustarse

Nagranie dostępne pod adresem <https://zpe.gov.pl/a/DMXoplUtR>

Nagranie dźwiękowe

---

dostosowywać się

### almacénar

Nagranie dostępne pod adresem <https://zpe.gov.pl/a/DMXoplUtR>

Nagranie dźwiękowe

---

gromadzić

### anuncio (m.)

Nagranie dostępne pod adresem <https://zpe.gov.pl/a/DMXoplUtR>

Nagranie dźwiękowe

---

reklama

### apartarse

Nagranie dostępne pod adresem <https://zpe.gov.pl/a/DMXoplUtR>

Nagranie dźwiękowe

---

oddalać się  
**automatizado**

Nagranie dostępne pod adresem <https://zpe.gov.pl/a/DMXoplUtR>

Nagranie dźwiękowe

---

zautomatyzowany  
**autoservicio (m.)**

Nagranie dostępne pod adresem <https://zpe.gov.pl/a/DMXoplUtR>

Nagranie dźwiękowe

---

samoobsługa  
**caja (f.)**

Nagranie dostępne pod adresem <https://zpe.gov.pl/a/DMXoplUtR>

Nagranie dźwiękowe

---

kasa  
**campaña de publicidad (f.)**

Nagranie dostępne pod adresem <https://zpe.gov.pl/a/DMXoplUtR>

Nagranie dźwiękowe

---

kampania reklamowa  
**cola (f.)**

Nagranie dostępne pod adresem <https://zpe.gov.pl/a/DMXoplUtR>

Nagranie dźwiękowe

---

kolejka  
**conllevar**

Nagranie dostępne pod adresem <https://zpe.gov.pl/a/DMXoplUtR>

Nagranie dźwiękowe

---

pociągać za sobą

**datos (m. pl.)**

Nagranie dostępne pod adresem <https://zpe.gov.pl/a/DMXoplUtR>

Nagranie dźwiękowe

---

dane

**dispositivo (m.)**

Nagranie dostępne pod adresem <https://zpe.gov.pl/a/DMXoplUtR>

Nagranie dźwiękowe

---

urządzenie

**dron (m.)**

Nagranie dostępne pod adresem <https://zpe.gov.pl/a/DMXoplUtR>

Nagranie dźwiękowe

---

dron

**efectuar el pago**

Nagranie dostępne pod adresem <https://zpe.gov.pl/a/DMXoplUtR>

Nagranie dźwiękowe

---

dokonywać płatności

**en directo**

Nagranie dostępne pod adresem <https://zpe.gov.pl/a/DMXoplUtR>

Nagranie dźwiękowe

---

na żywo

**entrega (f.)**

Nagranie dostępne pod adresem <https://zpe.gov.pl/a/DMXoplUtR>

Nagranie dźwiękowe

---

dostawa

**envío (m.)**

Nagranie dostępne pod adresem <https://zpe.gov.pl/a/DMXoplUtR>

Nagranie dźwiękowe

---

wysyłka

**estar al tanto**

Nagranie dostępne pod adresem <https://zpe.gov.pl/a/DMXoplUtR>

Nagranie dźwiękowe

---

być na bieżąco

**estar en alza**

Nagranie dostępne pod adresem <https://zpe.gov.pl/a/DMXoplUtR>

Nagranie dźwiękowe

---

rosnąć

**estar pasado de moda**

Nagranie dostępne pod adresem <https://zpe.gov.pl/a/DMXoplUtR>

Nagranie dźwiękowe

---

wyjscie z mody

**gratificación inmediata (f.)**

Nagranie dostępne pod adresem <https://zpe.gov.pl/a/DMXoplUtR>

Nagranie dźwiękowe

---

natychmiastowa gratyfikacja

**hacer cola**

Nagranie dostępne pod adresem <https://zpe.gov.pl/a/DMXoplUtR>

Nagranie dźwiękowe

---

stać w kolejce

**impacto ambiental (m.)**

Nagranie dostępne pod adresem <https://zpe.gov.pl/a/DMXoplUtR>

Nagranie dźwiękowe

---

wpływ na środowisko

**impuesto (m.)**

Nagranie dostępne pod adresem <https://zpe.gov.pl/a/DMXoplUtR>

Nagranie dźwiękowe

---

podatek

**impulsar**

Nagranie dostępne pod adresem <https://zpe.gov.pl/a/DMXoplUtR>

Nagranie dźwiękowe

---

pobudzać

**inteligencia artificial (f.)**

Nagranie dostępne pod adresem <https://zpe.gov.pl/a/DMXoplUtR>

Nagranie dźwiękowe

---

sztuczna inteligencja

**mensajero (m.)**

Nagranie dostępne pod adresem <https://zpe.gov.pl/a/DMXoplUtR>

Nagranie dźwiękowe

---

kurier

**minorista (m.)**

Nagranie dostępne pod adresem <https://zpe.gov.pl/a/DMXoplUtR>

Nagranie dźwiękowe

---

sprzedawca detaliczny

**pulsar un botón**

Nagranie dostępne pod adresem <https://zpe.gov.pl/a/DMXoplUtR>

Nagranie dźwiękowe

---

nacisnąć przycisk

**realidad aumentada (f.)**

Nagranie dostępne pod adresem <https://zpe.gov.pl/a/DMXoplUtR>

Nagranie dźwiękowe

---

rozszerzona rzeczywistość

**realidad virtual (f.)**

Nagranie dostępne pod adresem <https://zpe.gov.pl/a/DMXoplUtR>

Nagranie dźwiękowe

---

rzeczywistość wirtualna

**rentable**

Nagranie dostępne pod adresem <https://zpe.gov.pl/a/DMXoplUtR>

Nagranie dźwiękowe

---

opłacalny

**representante (m.)**

Nagranie dostępne pod adresem <https://zpe.gov.pl/a/DMXoplUtR>

Nagranie dźwiękowe

---

przedstawiciel

**venta (f.)**

Nagranie dostępne pod adresem <https://zpe.gov.pl/a/DMXoplUtR>

Nagranie dźwiękowe

---

sprzedaż

**vinilo (m.)**

Nagranie dostępne pod adresem <https://zpe.gov.pl/a/DMXoplUtR>

Nagranie dźwiękowe

---

płyta winylowa



# Scenariusz lekcji

---

## Imię i nazwisko autora:

Aleksander Trojanowski

## Przedmiot:

Język obcy nowożytny nauczany jako drugi (język hiszpański)

## Temat zajęć:

¿Cómo serán las compras en el futuro?

## Grupa docelowa:

III etap edukacyjny, klasa IV

## Podstawa programowa:

Cele i treści kształcenia.

I. Uczeń posługuje się podstawowym zasobem środków językowych (leksykalnych, gramatycznych, ortograficznych oraz fonetycznych), umożliwiającym realizację pozostałych wymagań ogólnych w zakresie następujących tematów:

7. zakupy i usługi (np. rodzaje sklepów, towary i ich cechy, sprzedawanie i kupowanie, środki płatnicze, wymiana i zwrot towaru, promocje, korzystanie z usług).

II. Uczeń rozumie proste wypowiedzi ustne (np. rozmowy, wiadomości, komunikaty, ogłoszenia, instrukcje) artykułowane wyraźnie, w standardowej odmianie języka:

1. reaguje na polecenia;
2. określa główną myśl wypowiedzi;
3. określa intencje nadawcy/autora wypowiedzi;
5. znajduje w wypowiedzi określone informacje.

III. Uczeń rozumie proste wypowiedzi pisemne (np. listy, e-mail, SMS-y, kartki pocztowe, napisy, broszury, ulotki, jadłospisy, ogłoszenia, instrukcje, rozkłady jazdy, historyjki obrazkowe z tekstem, artykuły, teksty narracyjne, recenzje, wywiady, wpisy na forach i blogach, teksty literackie):

1. określa główną myśl tekstu lub fragmentu tekstu;

2. określa intencje nadawcy/autora tekstu;

4. określa kontekst wypowiedzi (np. nadawcę, odbiorcę, formę tekstu, czas, miejsce, sytuację);

5. znajduje w tekście określone informacje.

IV. Uczeń tworzy krótkie, proste, spójne i logiczne wypowiedzi ustne:

2. opowiada o czynnościach, doświadczeniach i wydarzeniach z przeszłości i teraźniejszości.

V. Uczeń tworzy krótkie, proste, spójne i logiczne wypowiedzi pisemne (np. notatkę, ogłoszenie, zaproszenie, życzenia, wiadomość, SMS, kartkę pocztową, e-mail, historyjkę, list prywatny, wpis na blogu):

2. opowiada o czynnościach, doświadczeniach i wydarzeniach z przeszłości i teraźniejszości.

VIII. Uczeń przetwarza prosty tekst ustnie lub pisemnie:

2. przekazuje w języku obcym nowożytnym lub w języku polskim informacje sformułowane w tym języku obcym.

IX. Uczeń posiada:

1. podstawową wiedzę o krajach, społeczeństwach i kulturach społeczności, które posługują się danym językiem obcym nowożytnym oraz o kraju ojczystym, z uwzględnieniem kontekstu lokalnego, europejskiego i globalnego;
2. świadomość związku między kulturą własną i obcą oraz wrażliwość międzykulturową.

XI. Uczeń współdziała w grupie (np. w lekcyjnych i pozalekcyjnych językowych pracach projektowych).

XII. Uczeń korzysta ze źródeł informacji w języku obcym nowożytnym (np. z encyklopedii, mediów, instrukcji obsługi), również za pomocą technologii informacyjno-komunikacyjnych.

XIII. Uczeń stosuje strategie komunikacyjne (np. domyślanie się znaczenia wyrazów z kontekstu, identyfikowanie słów kluczy lub internacjonalizmów) i strategie kompensacyjne, w przypadku gdy nie zna lub nie pamięta wyrazu (np. upraszczanie formy wypowiedzi, zastępowanie innym wyrazem, opis, wykorzystywanie środków niewerbalnych).

XIV. Uczeń posiada świadomość językową (np. podobieństw i różnic między językami).

**Kształtowane kompetencje kluczowe:**

1. kompetencje w zakresie rozumienia i tworzenia informacji;
2. kompetencje w zakresie wielojęzyczności;
3. kompetencje w zakresie komunikacji;
4. kompetencje cyfrowe;
5. kompetencje osobiste, społeczne i w zakresie umiejętności uczenia się;
6. kompetencje w zakresie świadomości i ekspresji kulturalnej;
7. kompetencje w zakresie świadomości i ekspresji kulturalnej;
8. kompetencje w zakresie świadomości i ekspresji kulturalnej.

### **Cele operacyjne:**

Uczeń:

- zna konstrukcje gramatyczne służące do wyrażania wątpliwości i prawdopodobieństwa;
- zna zasady stosowania trybów w konstrukcjach służących do wyrażania wątpliwości i prawdopodobieństwa;
- stosuje odpowiednie struktury gramatyczne, by wyrazić przypuszczenia dotyczące przyszłości handlu oraz tego, jak będą wyglądać zakupy w przyszłości.

### **Cele motywacyjne:**

- zaciekawienie ucznia różnorodnością kulturową świata hispanojęzycznego;
- powiązanie nauki języka obcego z tematami zajmującymi uczniów w ich własnym życiu;
- uświadomienie uczniom, że dzięki opanowaniu odpowiednich struktur leksykalno-gramatycznych mają możliwość wyrażania własnych przemyśleń na ważne tematy.

### **Strategie uczenia się:**

- strategie pamięciowe (obraz i dźwięk);
- strategie kognitywne (ćwiczenie języka obcego w naturalnych kontekstach);
- strategie społeczne (zadawanie pytań, współpraca z grupą);
- strategie afektywne (motywowanie do nauki, eliminacja lęku przed popełnieniem błędu).

### **Metody/techniki nauczania:**

- burza mózgów,
- miniwykład.

### **Formy zajęć:**

- praca w parach,
- praca w grupach,
- praca indywidualna.

## Środki dydaktyczne:

- komputer z możliwością odtwarzania dźwięku,
- zeszyt przedmiotowy.

## PRZEBIEG LEKCJI

### Faza wprowadzająca:

1. Nauczyciel wita uczniów po hiszpańsku oraz zadaje wybranym uczniom pytanie: *¿Qué tal? / ¿Cómo estás?*
2. Nauczyciel pyta uczniów, czy wiedzą, w jaki sposób działa rzeczywistość wirtualna. Po wysłuchaniu odpowiedzi i zebraniu skojarzeń dotyczących rzeczywistości wirtualnej nauczyciel pyta, kto chciałby robić zakupy za pomocą tej technologii. Nauczyciel podaje szacunkowy odsetek uczniów, którzy chcieliby korzystać z takich możliwości, a następnie wprowadza dane z ciekawostki.
3. Nauczyciel podaje temat oraz cele lekcji.

### Faza realizacyjna:

1. Przeczytaj.
  - Nauczyciel prosi uczniów o przeczytanie tekstu i wykonanie polecenia 1.
  - Uczniowie wykonują indywidualnie polecenie nr 1 i omawiają z nauczycielem wątpliwości.
  - W celu sprawdzenia rozumienia tekstu uczniowie wykonują indywidualnie polecenia nr 2 i 3.
  - Za pomocą przykładów z kącika gramatycznego nauczyciel wprowadza czasowniki i zwroty służące do wyrażania wątpliwości oraz prawdopodobieństwa. Nauczyciel wskazuje, które konstrukcje wymagają użycia *subjuntivo*, a które *indicativo* oraz kładzie szczególny nacisk na wyjaśnienie, że w konstrukcjach dopuszczających użycie obu trybów różnica polega na stopniu prawdopodobieństwa.
  - By utrwalić wiadomości, uczniowie wykonują indywidualnie polecenie 4.
2. Multimedia.
  - Nauczyciel dzieli uczniów na pary. Zadaniem każdej z par jest przygotowanie jak największej liczby poprawnych zdań wyrażających przypuszczenia co do przyszłości zakupów z użyciem jak największej liczby struktur z kącika gramatycznego.
  - Pary przedstawiają na forum klasy swoje wizje przyszłości.
  - Uczniowie oglądają wideo. Zadaniem każdej pary jest wynotowanie podobieństw i różnic między ich wyobrażeniami przyszłości a wizją zawartą w filmie.
  - Pod kierunkiem nauczyciela uczniowie omawiają różnice i podobieństwa.
  - Uczniowie wykonują w parach zadania 1-3.

### 3. Sprawdź się.

Nauczyciel wprowadza uczniów w fazę ćwiczeń. Uczniowie samodzielnie lub w parach rozwiązują ćwiczenia leksykalno-gramatyczne od 1 do 6.

#### **Faza podsumowująca:**

1. Uczniowie zgłaszają wątpliwości dotyczące rozwiązania zadań 1-6.
2. Nauczyciel wymienia cele osiągnięte podczas lekcji.
3. Po zakończeniu zajęć nauczyciel powinien stwierdzić postępy w procesie nabywania wiedzy przez uczniów na podstawie odpowiedzi na pytania:
  - Czy uczniowie znają zwroty służące do wyrażania wątpliwości i prawdopodobieństwa?
  - Czy uczniowie poprawnie stosują tryby w zdaniach wyrażających wątpliwości i prawdopodobieństwo?
  - Czy uczniowie wyrażają przypuszczenia dotyczące przyszłości zakupów, stosując odpowiednie struktury gramatyczne?

#### **Praca domowa:**

- Ćwiczenia nr 7 i 8 z części *Sprawdź się*.

#### **Materiały pomocnicze:**

---

Wskazówki metodyczne opisujące różne zastosowania danego multimedium:

- Indywidualna praca z ilustracją połączona z wykonywaniem ćwiczeń.
- Praca w grupach – przygotowanie wizji przyszłości zakupów z użyciem zwrotów wprowadzonych w lekcji.