AVTORJI PROGRAMA

izr.prof.dr. Borut Likar, Inštitut za inovativnost in tehnologijo
Karin Žontar, Inštitut za inovativnost in tehnologijo
Zlatko Erlih, SUN Gornja Radgona d.o.o.
mag. Nataša Lorber, SUN Gornja Radgona d.o.o.
Tjaša Erlih, SUN Gornja Radgona d.o.o.
mag. Nataša Štirn, Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije
Barbara Vrhovnik, Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije

Celota gradiv je nastala v okviru projekta javnega naročila »Izvedba celovitega programa spodbujanja ustvarjalnosti, inovativnosti in podjetnosti mladih z integracijo programa v aktivnosti lokalnih skupnosti v letih 2010, 2011 in 2012«, katerega naročnik je Javna agencija RS za podjetništvo in tuje investicije.

PRVI DEL

1. TRIADA

2. TRIADA

UVOD

Izhodišča

Ni naključje, da je NASA v okviru programa Spirit povabila k sodelovanju mlade z vsega sveta. Gre za pomoč mladih pri analizi slik, ki jih je drobno vozilo z Marsovega površja pošiljalo na Zemljo. Zakaj mladi? Ker so ustvarjalni in vidijo stvari drugače. Ker na slikah vidijo značilnosti, ki jih strokovnjaki, obremenjeni z desetletji izkušenj in stereotipov, ne vidijo več.

Žal pa psihologi ugotavljajo, da se ustvarjalnost ljudi z leti zmanjšuje. V veliki meri sta za to odgovorna vzgoja in izobraževanje, ki ne pomagata dovolj razvijati prirojenih ustvarjalnih potencialov.

Če na družbo pogledamo še z druge plati, nam statistični kazalci kažejo, da v skladu s cilji lizbonske strategije EU na področju inovativnosti in uporabe znanja še vedno zaostaja za ZDA in Japonsko. Situacija v državah v tranziciji, tudi v Sloveniji, je še slabša. Ker je inovativnost temeljni kamen za dosego bolj dinamičnega, konkurenčnega in na znanju temelječega gospodarstva, se torej srečujemo s t. i. »inovacijsko vrzeljo« med EU na eni in najrazvitejšimi na drugi strani. Smiselno vprašanje je, kako ustvarjalne in inovacijske potenciale v družbi spodbujati ter jih spremeniti v družbeni in gospodarski napredek.

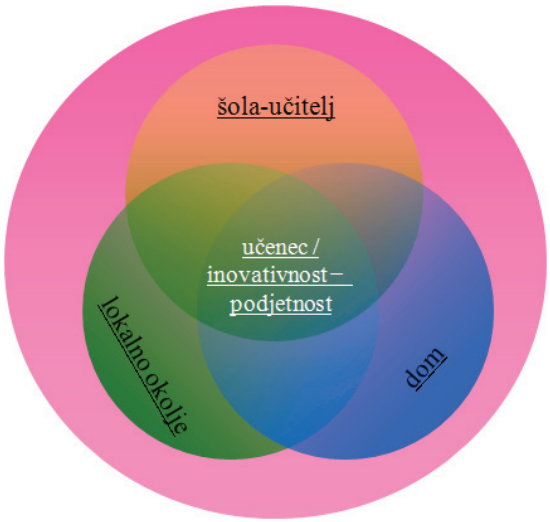
Eden pomembnih odgovorov se skriva v šolskem sistemu ter vzgoji in izobraževanju mladih. Gre za močan vplivni dejavnik (*innovation driver*), ki ga zasledimo tudi v pomembnih dokumentih EU (npr. European Innovation Scoreboard 2006). Vendar pri uresničevanju naletimo na vrsto vprašanj, povezanih s končnim ciljem – inovativnimi in pogumnimi mladimi. Ali šolski sistem »ustvarja« ustvarjalce ali »izdeluje« rutinerje? So šolski programi konformistično ali nekonformistično usmerjeni? Ali je inovativnost zapisana v strateških smernicah šole, ki v tem duhu razvija kulturo organizacije? Ali mladi pridobljeno znanje kot podatke samo reproducirajo ali pa ga znajo ustvarjalno povezovati in ustvarjati dodano vrednost? Pri tem ne moremo mimo odločilne vloge učitelja. Vendar: ali je ta usposobljen in motiviran za tako delo, za odgovorno poslanstvo, ki ne zahteva le znanja, ampak tudi izkušnje, inovativno miselnost in kulturo ustvarjalnosti? Ali dovolj izrablja možnosti in metode ustvarjalnega poučevanja? Ali mlade usmerja k postavljanju vprašanj in iskanju izvirnih rešitev? Ali pozna metode za ustvarjanje idej ter orodja za njihovo pravilno izbiro in razvoj? In še več: ali jih pri tem spodbuja in usmerja k uresničitvi zamisli? Izkušnje sicer kažejo, da manjši del mladine izkorišča svoje ustvarjalne sposobnosti. Žal pa le redki uspejo zamisel razviti do inovacije – koristne, včasih tudi dobičkonosne novosti. Za ta slednji korak so potrebna še dodatna znanja, ki jih večina učencev, pa tudi učiteljev nima. Za dosego podjetniških rezultatov je nujno poznavanje raziskovalnega in inovacijsko-podjetniškega podpornega okolja – Slovenije in EU. Pri tem se poraja tudi vprašanje vpetosti šolskega sistema v gospodarske tokove.

Vprašanj je več kot spodbudnih odgovorov. Kljub temu pa je v Sloveniji na vseh stopnjah izobraževanja kar nekaj učiteljev in mladih, ki z rezultati dokazujejo, da skriti zaklad obstaja in da se z ustvarjalnostjo, znanjem in odločenostjo lahko plemeniti.

O projektu

Temeljno izhodišče programa inovacijsko-podjetniškega izobraževanja je, da ves vzgojno-izobraževalni proces v osnovnih šolah spodbuja razvoj kompetence inovativnosti, samoiniciativnosti in podjetnosti, ki se kaže skozi vedenje učencev kot ustvarjalnih in podjetnih oseb, ki bodo znale iskati in prepoznati priložnost, ustvarjalno reševati probleme in konflikte, odgovorno sprejemati tvegane odločitve in delovati v negotovih okoliščinah, se odzivati in dajati pobude ter se prilagajati okoliščinam. Program izobraževanja spodbuja pozitiven odnos do inovativnosti in podjetništva z namenom, da bodo učenci razvijali podjetne zmožnosti, eksperimentirali z različnimi podjetniškimi projekti, sami izbirali in sprejemali odločitve ter tako razvijali spretnosti in sposobnosti, ki bodo pomagale razviti učenca kot posameznika in kot člana družbe ter ga pripravile na priložnosti, odgovornosti in izkušnje odraslosti.

Po eni strani je potreba po krepitvi ustvarjalnosti v družbi jasno definirana, a šola ustvarjalnost prej zavira, kot jo razvija. Nadaljnje faze, ki od ustvarjalnosti vodijo do inovacije – koristne novosti, so v osnovnošolskem sistemu prej plod entuziastičnih in nadarjenih posameznikov kot pa rezultat sistematičnega dela. Pri tem je pomembno, da razvoj inovacijsko-podjetniškega procesa gradimo na trikotniku šola–dom–lokalno okolje.



Omenjeni trikotnik razvoja inovacijsko-podjetniških kompetenc je nujno vpet v:

- razvoj znanj in veščin, povezanih z inovacijsko-podjetniškim procesom;
- razvoj osebnostih kompetenc, ki so nujne za uspešno realizacijo idej, npr. ustvarjalnost, samozavest, navdušenje in gorečnost, pogum, obvladovanje tveganja, timsko delo, vztrajnost, domišljija (Einstein si je pri ustvarjanju relativnostne teorije pomagal z domišljijskimi potovanji iz mladosti).

Gre za dve izjemno pomembni ravni razvoja inovacijsko-podjetniških kompetenc, ki morata biti enakovredni in tesno prepleteni. S projektom vzpostavljamo tesne povezave z gospodarstvom in lokalnim okoljem, kar daje mladim pomembno osnovo za razumevanje resničnega življenja. Prav tako je pomembno delo vključevanje staršev, saj tako po eni strani staršem predajamo pomembno sporočilo o vlogi inovativnosti in podjetnosti, po drugi strani pa lahko s svojimi pogosto bogatimi, a žal tudi prikritimi znanji (*tacit knowledge*) pomembno prispevamo k uspešnosti celega projekta. Dom je predvsem izjemno pomemben vir izkušenj in vez z realnim svetom.

Ob navedenih izhodiščih je nujno poskrbeti za minimizacijo inovacijsko-podjetniških zaviralnih dejavnikov, kot so nezdrava tekmovalnost, strah pred nastopanjem, strah pred neuspehom, šablonski preskusi znanja, stres, zadrega, dolgočasje ipd.

USTVARJALNOST – INOVATIVNOST – PODJETNOST

Že med nastajanjem koncepta in gradiv smo se srečali z vprašanjem uravnoteženosti ustvarjalno-inovacijskih oz. podjetniških vsebin. Ob takih vprašanjih želimo poudariti, da za uspešno inovativno podjetniško delovanje teh vsebin ni smiselno vedno strogo ločevati. Gre za znanja, izkušnje in osebnostne lastnosti, ki so sestavni del inovacijsko-podjetniškega delovanja. Zato vsaka kompetenca, tudi npr. krepitev domišljije in nekonvencionalnega razmišljanja, pomeni pomemben kamenček v celotnem mozaiku. Vztrajnost, sposobnost zagovarjanja lastnih stališč in komunikacijske veščine pa so tudi pomembne podjetniške kompetence. Podobno je s športom – za uspeh ni dovolj le udeleževati se tekem, potrebna je zdrava prehrana, krepitev posameznih mišic, pridobivanje moči in kondicije, koordinacija gibov, psihična priprava itn., vse s ciljem uspešnega tekmovanja.

Tako je tudi pri inovativni podjetnosti – končni podjetniški uspeh je le še ustrezna povezava vseh lastnosti, ki pa jih s končnimi projekti znotraj vsake triade tudi združimo.

Prav dolgočasje je izhodišče naslednjega pomembnega elementa našega projekta. Prevelik izziv po eni strani pri učencu povzroči stres in zavre ustvarjalni potencial, prelahke naloge pa vodijo v dolgočasje in nemotiviranost. Ko pa se človek soči z izzivom, primernim njegovim sposobnostim, se lahko pojavi nekaj zelo dragocenega. Csikszentmihalyi takšno stanje imenuje »tok«, ki človeka z vso pozornostjo in usmerjenostjo usmeri k svojemu početju. Ta dejstva smo upoštevali že pri zasnovi projekta, potek izobraževanja pa bomo skrbno spremljali in izkušnje vgradili v optimiziran predlog.

V nadaljevanju nekoliko podrobneje prikazujemo koncept skozi vsebine posameznih triad.

1. triada

Prva triada na igriv način seznanja otroke s pomenom ustvarjalnosti, inovativnosti in podjetnosti. Znanja, veščine in kompetence skušamo podati prek igre na zabaven, a konkreten način. Pomemben poudarek je na kompetencah, ki jih standardni kurikulum ne vsebuje, so pa ključne za ustvarjalno rast mladih. Gradimo predvsem na trikotniku šola–starši–lokalno okolje. V središču trikotnika je učenec ob podpori mentorja. Mladi bodo spoznali pomen zaznavanja problemov in iskali nove izzive ter v nadaljevanju konkretne rešitve. Te so povezane z aktivnostmi in izboljšavami doma, v lokalnem okolju in v šoli oz. razredu. Ker so vzorniki mladih starši, je del vsebin povezan z njimi. Ob konkretnih nalogah mladih jih bomo tako skušali vključiti in tudi njim posredovati ključno sporočilo projekta – brez ustvarjalnosti, inovativnosti in podjetnosti ne gre.

Raven je prilagojena tako, da v veliki meri poteka skozi verbalno komunikacijo, igro, risanje, predstavitev lastnih stališč, pogovor in diskusijo ipd. Učenci bodo pridobili kompetence iskanja priložnosti za izboljšave, načine ustvarjanja idej in osnove njihovega ocenjevanja. Krepili bodo komunikacijske veščine in sposobnost dela v skupini. Izjemno pomembna bo sposobnost drugačnega, divergentnega razmišljanja, ki presega standardne okvire kurikula. V tem kontekstu bo vključena vrsta tehnik, ki bodo k temu pripomogle, npr. igre vlog, spodbujanje domišljije in fantazije, perceptivne rotacije, naloge spreminjanja vsebin ipd. Obenem pa je za uresničitev idej nujna sposobnost poguma, vztrajnosti in podjetniške usmerjenosti. Vključeni so tudi čustveni vidiki ustvarjalnosti in pomen (samo)zaupanja, ki so eno osnovnih gonil inovacijskega procesa. Otrokom in mentorjem bo prek programa posredovano tudi sporočilo, da ideja ni dovolj, ampak da jo je nujno pripeljati do končne uresničitve.

Ključne kompetence, ki jih bodo učenci pridobili, bodo v zaključku tudi uporabili v okviru večjega sklopa – projektnega dela. Učenci z eno od tehnik za razvijanje ustvarjalnosti določijo temelj za konkreten projekt. Izbrano idejo poskušajo ob minimalnem vodenju mentorja razviti tako, da jo bodo v okviru organiziranega dogodka izvedli pred starši, sošolci … S tem je osnovni cilj – ustvarjalna realizacija ideje – dosežen (npr. mini koncert, dražba lastnih slik, literarni program, športno tekmovanje, lastni izdelki ipd.).

KONCEPT DELA V TRIADAH

Pristop k razvijanju kompetenc je kombinacija holističnega in taksonomskega pristopa; splošne kompetence prvenstveno razvijamo v posameznih triadah in znotraj posameznih nalog (npr. divergentno razmišljanje, komunikacijske sposobnosti), pomembnejše specifične kompetence v več triadah oz. z nekaterimi nalogami (npr. obvladovanje ustvarjalnega mišljenja), nekatere specifične kompetence pa taksonomsko (npr. obvladovanje posameznih tehnik ustvarjanja idej). Koncept dela je tak, da bodo mladi znanja, veščine in osebnostne lastnosti morali povezovati ter jih na funkcionalen način tudi uporabiti; še posebno zato, ker bodo postavljeni v konkretne življenjske situacije, ki tak pristop nujno zahtevajo.

2. triada

V drugi triadi nadaljujemo s konceptom predhodne triade. Ta prinaša nove vsebine, kot je npr. razvijanje ustvarjalnega opazovanja in krepitev vztrajnosti ter divergentnega in variantnega razmišljanja, kar je osnova za »razbijanje« klasičnih miselnih vzorcev in ustvarjanje novih, ustvarjalnih načinov razmišljanja in dela. Med tehnikami so pomembne tiste, ki spodbujajo zaznavanje problemov oz. priložnosti, ter tehnike za kreiranje in izbor idej. Poleg omenjenih orodij bo poudarek na razvoju kompetenc, povezanih z obvladovanjem tveganja, sposobnosti ocenjevanja in upoštevanja predpostavk ter krepitev sposobnosti opazovanja in celovitega razmišljanja. Za uresničitev sta nujna tudi razvijanje skupinskega sodelovanja in krepitev komunikacijskih sposobnosti v tesni povezavi z zagovarjanjem lastnih stališč. V okviru konkretnih nalog se bodo udeleženci ponovno srečali s trikotnikom šola–starši–lokalno okolje. Te naloge bodo povezane z vsakodnevnimi izzivi, podjetniškimi vsebinami, ekologijo, izboljšanjem šolskega okolja in »upravljanjem« doma.

Pomemben poudarek je na prikazu inovativnih učnih vsebin, ki segajo od telesne vzgoje prek matematike, fizike, slovenščine do likovnega pouka in drugih predmetov. Tako učencu kot tudi učitelju prikažemo možnosti ustvarjalnih pristopov, ki bi jih bilo smiselno razvijati pri vseh predmetih tudi v prihodnje.

Pridobljena znanja in kompetence bodo v okviru samostojne naloge skušali čim bolje povezati in uporabiti. Cilj naloge je izvedba konkretnega projekta za izboljšanje ekoloških problemov v njihovem okolju. V prvi fazi bodo identificirali probleme, med katerimi bodo po določenih kriterijih izbrali zanje najbolj aktualnega. Sledilo bo iskanje ustvarjalnih rešitev. Ob kritičnih dialogih bodo poiskali najboljšo rešitev, nato bodo pripravili načrt za izvedbo, sledila pa bo njena končna realizacija, ki bo lahko tudi predstavljena zainteresirani javnosti, npr. vodstvu šole, sošolcem in učiteljem, staršem in predstavnikom lokalnega okolja.

3. triada

V zadnji triadi s konceptom smiselno nadaljujemo. Pri tem se del že navedenih znanj in kompetenc učencem ponovno predstavi skozi komplementarne vsebine. Po eni strani gre za ponovitev predstavljenega (po načelu Repetitio mater studiorum est), vendar na višji ravni. Ključna znanja in metode (npr. zaznavanje problemov in priložnosti, iskanje idej in rešitev, tehnike za izbor ideje ipd.) bomo tako ponovno uporabili. Ob tem bodo učenci pridobili tudi dodatne kompetence za krepitev komunikacijskih sposobnosti, zagovarjanje lastnih stališč ipd. Dodaten poudarek bo na podjetniški realizaciji ter s tem povezanih orodjih in kompetencah. Tako bodo učenci skozi samostojno delo spoznali faze poslovnega načrta in se dotaknili ekonomskih znanj. Ob uporabi omenjenih znanj bodo projekt razvili in tudi realizirali. Končni izdelek bo projekt, ki se bo spopadel z aktualnimi problemi v njihovem neposrednem okolju – na šoli. Identificirali bodo aktualen problem in izvedli vse potrebno, da bodo pripravili »mini« poslovni načrt za uporabno novost, ki naj bi pripomogla k boljšemu delu na šoli. V okviru poslovnega načrtovanja bodo odigrali vloge posameznih poslovnih funkcij. V okviru teh bodo sami iskali potrebne informacije o izbrani poslovni ideji in jih zapisovali v svoj »mini« poslovni načrt.

Tehnike, povezane z inovacijsko-podjetniškimi vsebinami

Večina besedila je uporabljenega iz knjige Inovativnost v šoli *(Likar in soavtorji 2004), pri čemer so uporabljena poglavja* Ustvarjalnost v šoli, *avtor Vid Pečjak, in* Ustvarjanje idej, *avtor Borut Likar. Drugi viri so navedeni posebej.*

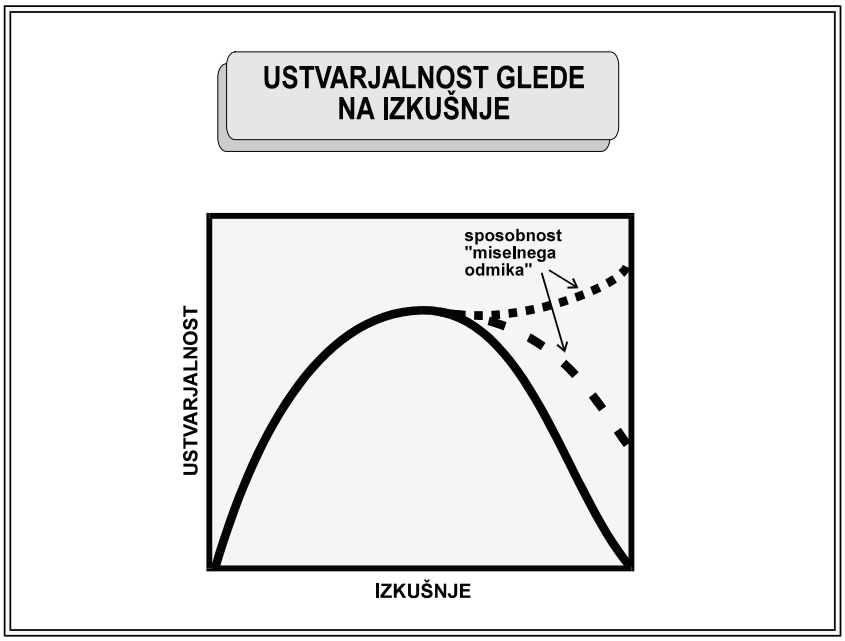
Poglavje je kratek pregled osnovnih pojmov in nekaterih tehnik, ki so tesno povezane z delovnimi materiali za triade. Praktična uporaba bo prikazana na delavnicah za mentorje. V nadaljevanju bodo mentorji na konkretnih nalogah za vse triade in s konkretnimi tehnikami (orodji) z mladimi tudi delali.

Z ustvarjalnostjo je podobno kot z različnimi talenti. Marsikdo ima talent za glasbo, umetnost, organizacijo ali kaj podobnega, vendar je to premalo. Če nimamo ustrezne izobrazbe, če talenta nismo razvili, sicer večinoma lahko zaigramo enostavno skladbo na harmoniko, amatersko narišemo pokrajino ali pa pojemo v domačem pevskem zboru, kaj več pa le v izjemnih primerih. Če hočemo biti profesionalni, moramo vse talente neprestano razvijati.

Podobno velja za ustvarjalnost. Nenehno se moramo truditi in iskati sveže, drugačne, nenavadne ideje ter razmišljati neformalno. Pri tem so nam v veliko pomoč tehnike, ki so namenjene krepitvi ustvarjalnega mišljenja in ustvarjanju idej.

Povezanost izkušenj in ustvarjalnega dela

Večina ljudi je vkalupljena v toge načine razmišljanja. Rešitve, do katerih pridejo, so take, da ne opazijo drugih, boljših, izvirnejših. Eden od dejavnikov, ki vplivajo na togost mišljenja, so izkušnje. Raziskave so pokazale, da je pri majhnih izkušnjah ustvarjalnost šibka, ker tak človek nima znanj in izkušenj, ki bi jo podpirali. Pri srednji izkušenosti je ustvarjalnost največja. Pri zelo visoki pa znova upada, ker se zaradi pretirane izkušenosti mislec vrti v zaprtem krogu svojih izkušenj in znanih omejitev ter ne more ven iz njih.



Na sliki je prikazana povezava med izkušnjami (x os) in ustvarjalnostjo oz. inventivnostjo (y os). Zelo velike izkušnje zmanjšujejo ustvarjalnost. Vzrok zmanjšanju so miselni okviri kot posledica znanja in izkušenj ter rutinskega načina dela. Z »miselnim odmikom« je možno ohranjati oz. celo dvigniti raven ustvarjalnosti/ inventivnosti.

Ustvarjalnost

Ustvarjalnost je človekova (pretežno) naravna lastnost, da zmore pri svojem ravnanju opustiti kaj utečenega in napraviti nekaj drugačnega. Ločimo več vrst ustvarjalnosti: znanstveno, glasbeno, literarno, športno itn. Ustvarjalnost ni potrebna le pri generiranju zamisli, temveč v vseh fazah invencijsko-inovacijskega procesa. Ustvarjalnost mora biti lastnost dojemanja (percepcije), spoznavanja skritega bistva (analize), ustvarjanja zamisli (produkcije – v smislu čim večjega števila), izbiranja med njimi (selekcije), njihove koristne uporabe (inovacije) in njenega vzdrževanja vse do popolne izrabe.

Z vajami in orodji oz. tehnikami se da ustvarjalnost okrepiti. A s preveč ukazovalnimi odnosi šefov, staršev in učiteljev se da ustvarjalnost tudi poslabšati; enako velja za preveč birokratsko oz. togo zahtevanje, naj se ljudje držijo sicer logičnega, a pogosto preživetega pravila. Ustvarjalnost se torej nanaša na celotno poslovanje od ideje pa vse do razvoja izbranih invencij in dosega inovacije, ki je lahko tudi komercialne narave (Likar in dr. 2006).

Ideja

Ideja je zamisel, ki se izumitelju in tudi inovatorju porodi sama od sebe ali ob nekem dogodku. Običajno se hitro pojavi, vendar lahko tudi hitro izgine, zato ni najpomembnejši trenutek, ko nas nekaj navdahne, temveč poznejši trenutek, ko se te ideje zavemo in postanemo nanjo pozorni (Trstenjak 1981).

Inovacija

Inovacija je nov ali bistveno izboljšan izdelek, postopek ali storitev, ki:

- se pojavi na trgu (inovacija izdelka, storitve) ali uporabi v okviru postopka (inovacija postopka/procesa);
- se izkaže za koristno.

Izdelek, storitev ali postopek morajo predstavljati novost ali bistveno izboljšavo za uporabnika, ni pa nujno, da so novi na trgu.

Najprej nastane invencija (ideja, ki ima potencial, da postane inovacija), nato potencialna inovacija, ki pomeni uporaben, a še ne nujno donosen oz. koristen nov domislek. Šele zadnji člen v invencijsko-inovacijski verigi je inovacija, to je vsaka dokazano koristna novost.

Inovacije niso le tehnološke narave, temveč so lahko tudi družbene, sociološke, organizacijske, metodološke ipd. (Likar in dr. 2006).

Inovacija je nova korist od nove zamisli, ki je ustvarjena poslovno celovito. Pri tem velja temeljno načelo obnašanja v sodobnih razmerah (patentirati se da približno en odstotek invencij, inovacija postane približno en odstotek patentiranih invencij in dodatno nekaj nadaljnjih odstotkov drugače zaščitenih invencij). O inovaciji odločajo odjemalci. Možno jo je prodati tistim, ki bi širili trg zunaj prvih, zgodnjih kupcev/odjemalcev (Mulej in Ženko 2004).

Tehnike ustvarjalnega razmišljanja

Z zahtevo po vedno večji inovativnosti se posledično pojavlja potreba po pospeševanju ustvarjalnega procesa. Včasih je to zahtevo preprosteje postaviti kot pa na ustvarjalnost preprosto vplivati – na zahtevo lahko delamo več, hitreje in močneje, ustvarjalnosti pa ne moremo izsiliti. Jo je pa možno spodbujati. Obstaja več načinov, kako »zbuditi« »speče možgane«, da se aktivirajo in začno delovati v novem ritmu. S tehnikami lahko vplivamo predvsem na ustvarjanje idej, manj pa na to, da so te ideje dobre. Vendar praksa kaže, da se med mnogoterimi idejami pogosto najdejo tudi dobre in odlične, take, v katere je vredno vlagati raziskovalne in razvojne napore ter sredstva in jih pripeljati do uporabnosti. Zato je izredno pomembno, da prvo fazo inovacijskega procesa, tj. ustvarjanje idej, opravimo čim bolje – tako, da lahko za nadaljevanje izberemo najboljše ideje.

IDEJA
Ideeee
ideeeja
IdejA
ideja ideja ideja
IDEJA
ideeeja
IDEJA
IDEJA
IDEJA

Dobre ideje se pogosto ne porodijo tudi zato, ker vodja sestavi glede na službene položaje neheterogeno skupino. To pomeni, da povabi nadrejene in močno podrejene sodelavce. Slednji ob širokih obzorjih nadrejenih in zaradi njihovega poznavanja problemov niso več sposobni proizvajati novih idej in se s svojimi idejami nočejo smešiti pred šefi.

Na možgansko nevihto je smiselno vabiti tudi strokovnjake s področij, ki niso v neposredni povezavi s problemom, o katerem naj bi se pogovarjali. Klasičen primer so sestanki – v bistvu možganske nevihte, ki jih je prirejal mikrobiolog, izumitelj cepiva proti poliomielitisu, dr. Jonas Edward Salk. Na svoje seanse namreč ni vabil samo strokovnjakov s svojega področja, ampak so bili na njih redni gostje filozofi, umetniki, pesniki, javni delavci in drugi. Na teh možganskih nevihtah so se rojevale sijajne strokovne rešitve, ki niso zrasle samo v glavah strokovnjakov, ampak tudi ljudi, ki so prihajali iz povsem drugačnih okolij, kot je bilo Salkovo.

Vodja skupine je pri možganski nevihti, pa tudi pri drugih tehnikah pomembna oseba. Na to mesto je treba postaviti komunikativnega človeka, ki zna začutiti utrip skupine, ki razume in spodbuja razvoj idej ter je sposoben izbrati »kompatibilne« udeležence.

Ena bistvenih nalog vodje je, da jasno predstavi problem ter spodbuja udeležence k podajanju kratkih in jasnih predlogov. Pomembno je, da preprečuje kritične pripombe, ki hitro ustavijo tok idej. Jasno je, da mora prav on spodbujati debato. Dobro je, če ima za možne zastoje že vnaprej pripravljenih nekaj idej, ki so lahko provokativni, saj morajo spodbuditi odzive prisotnih.

Vodja zapisuje ideje, ki se porajajo med seanso. Pri tem se dobro obnese velik kos papirja na steni ali mizi, na katerega piše s flomastrom. Ves čas seanse, ki traja 30–60 minut, mora biti ta papir viden vsem udeležencem.

Ker mnoge dobre ideje mnogim ljudem pridejo na misel šele po sestanku, vodja poskrbi, da so zapisana tudi njihova naknadna razmišljanja.

Philips buzz 66

Ta metoda predstavlja mini varianto možganske nevihte in je primerna za srečanja z mnogo udeleženci, kjer je premalo časa za »nevihto«. Udeleženci se razdelijo v skupine po 5 ali 6 oseb. V 6–10 minutah člani skupin pod vodstvom vodje kreirajo ideje, ki jih nato še kritično pretresejo in izberejo nekaj najboljših. Kasneje vodje udeležencem poročajo o izbranih idejah. Metoda služi kot dopolnitev drugim metodam skupinskega dela na seminarjih in drugih srečanjih.

Zapisovanje idej *(brainwriting)*

Za angleški izraz *brainwriting* najdemo v strokovni literaturi več slovenskih prevodov: možgansko zapisovanje, zapisovanje misli, idej. Zapisovanje idej je izvedenka dosedanjih načinov možganske nevihte in je uporabna praktično v vseh vejah človekove dejavnosti. Metoda je še posebno primerna za vse tiste, ki svoje ideje laže izrazijo s svinčnikom in papirjem. Tehnika ni primerna za manj izobražene in take, ki niso vešči pisnega komuniciranja. Posebno dobra pa je zato, ker ni problema dominantnih oseb.

Zapisovanje idej se najbolj obnese pri reševanju nekoliko širše zastavljenih problemov. Med pisanjem naj ljudje ne pazijo na pravilnost pisanja. Udeležencev naj bo 4–7, sestavljanje skupine pa poteka po enakih kriterijih kot pri možganski nevihti.

Tehnika se je dobro obnesla na tečajih in seminarjih, kjer lahko oblikujemo veliko število majhnih skupin, saj vloga vodje ni bistvenega pomena. Zanimiva pa je tudi z vidika časa trajanja, saj v približno pol ure pridobimo veliko število idej.

Člani	1. predlog	2. predlog	3. predlog
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			

V prvi fazi vsak udeleženec na papir zapiše tri ideje, za to pa ima na voljo 5 minut časa. Po zaključenem prvem krogu vsak prisotni preda listek svojemu levemu sosedu (seveda je lahko tudi desni, a pri vseh predajah isti). V naslednjem krogu vsak udeleženec napiše naslednje tri ideje, ki so lahko nove, še bolje pa je, da se navezujejo na že napisane. Tako se ideje razvijajo in dopolnjujejo. Izmenjavo listkov ponovimo tolikokrat, kolikor je udeležencev.

Tehnika najbolj nore ideje

Najbolj nenavadne ideje, ki so se porajale med klasično možgansko nevihto, so pogosto novo izvirno izhodišče. Tako skupina med klasično »nevihto« ali po njej izbere nekaj najbolj nenavadnih idej in jih skuša spremeniti v uporabne ali celo koristne.

Izbira tehnik je velika

Poleg opisanih je na voljo še vrsta drugih tehnik, kot npr.:

- usmerjene prisilne povezave,
- Gordonova tehnika,
- bionika,
- šest miselnih klobukov,
- metoda odskočne deske,
- metoda pobega,
- world cafe,
- metoda Walta Disneyja,
- teorija ustvarjalnega reševanja problemov (TRIZ),
- morfološka analiza.

Tehnike se razlikujejo po svoji zasnovi in namenu; slednji je povezan z vrsto problema, ki ga rešujejo. Pri nekaterih (možganska nevihta, zapisovanje idej ipd.) skoraj vedno dobimo določeno število

uporabnih rešitev, ki pa niso vedno nadpovprečno izvirne. Druge (npr. Gordonova tehnika) lahko dajo izredno izvirne rešitve, a so dolgotrajne in zahtevne za izvedbo. Če smo sami, uporabimo npr. tehniko prisilnih povezav, ki je tipična individualna metoda ustvarjanja idej. Za reševanje tehničnih problemov je primerna, a zahtevna metoda TRIZ. Prav tako je zanimiva kompleksnejša metoda šestih klobukov, pri kateri udeleženci zastopajo različna stališča.

V splošnem lahko rečemo, da imamo na voljo vrsto tehnik, prilagojenih različnim potrebam. Glede na konkreten problem, pričakovanja in razpoložljive vire, predvsem ljudi, pa je treba izbrati pravo oz. uporabiti več tehnik.

Zlata pravila za izvedbo tehnik ustvarjalnosti

- **Med ustvarjalno seanso ni kritike!**
- **Vsaka ideja je dobrodošla!**
- **Gradite na idejah drugih članov skupine!**
- **Ne dopustite dolgega razmišljanja!**
- **Ideje naj bodo kratke in jasne!**
- **Naredite ustvarjalno seanso zabavno!**
- **Jasno določite problem (pri večini tehnik)!**
- **Ločite ustvarjalni del od ocenjevanja!**
- **Pojasnite bistvo tehnik!**
- **Izberite miren in prijeten kraj!**
- **Kot vodja si pripravite nekaj provokativnih idej!**
- **Diskusijo usmerite v razvoj nenavadnih, »odštekanih« idej!**

Ustvarjalen učitelj

Divergentne naloge in vprašanja

Navada je, da učitelji učencem dajejo predvsem konvergentna vprašanja in naloge, divergentna pa so redka. Konvergentna vprašanja so tista, na katera je mogoče dati le en pravilen odgovor (npr. katero je glavno mesto Francije), divergentna pa so tista, na katera je mogoče odgovoriti na več načinov (npr. v kakšne namene lahko uporabljamo vrv). Konvergentne naloge so nedvomno potrebne in koristne, vendar ne spodbujajo ustvarjalnosti. To funkcijo opravljajo divergentne naloge, ki omogočajo več rešitev.

Divergentnih rešitev ne ocenjujemo s šolskimi ocenami (čeprav ne skoparimo s pohvalami), in sicer iz dveh razlogov: ker zaradi povečane čustvene napetosti ocenjevanje zavre ustvarjalno misel in ker pri ustvarjalnih rešitvah ni pomembno, ali so pravilne, temveč ali so izvirne. Iz enakega razloga tudi tekmovanje ne spodbuja ustvarjalnega mišljenja. Kadar učenci tekmujejo, so čustveno napeti in negativno nastrojeni do tekmecev. Vse to pa zavira ustvarjalno misel. Primernejše je sodelovanje in dopolnjevanje.

Spodbujanje fantazije

Ustvarjalen učitelj spodbuja fantazijo učencev. Daje jim fantazijske naloge, pri katerih si otroci prosto izmišljajo rešitve. Sem sodijo prosti spisi z naslovi »Sem neviden«, »Vesoljska bitja se izkrcajo na Zemlji«, »Imam čarobno palico«. Fantazijo spodbujajo umetniški izdelki, npr. risanje Marsovcev in drugih imaginarnih bitij. Starejši učenci si lahko zamišljajo, kakšno je življenje v alternativnih svetovih, kako bi se vedli v marginalnih pogojih življenja (npr. v večni temi), kako si zamišljajo povsem pravičen svet, kako bo na svetu, ko bo zmanjkalo surovin itd.

Ustvarjalne naloge

Kaj bi bilo, če bi bilo ... in naloge predvidevanja

Učenci imajo posebno radi naloge »kaj bi bilo, če bi bilo«. Opišejo vse mogoče posledice nekega nemogočega dogodka ali dogodka, ki ga ni bilo. Takšna vprašanja lahko dajemo pri vseh šolskih predmetih.

Primeri: Kakšen bi bil danes svet, če bi Nemčija zmagala v drugi svetovni vojni? Kakšna bi bila Slovenija, če bi kmečki upor uspel? Kakšne bi bile Prešernove poezije, če se Prešeren ne bi zaljubil v Julijo? Kakšne bi bile posledice, če bi se prostornina Zemlje čez noč povečala za 100 %? … če bi se njena masa čez noč zmanjšala za 50 %? … če bi Zemlja upočasnila svoje gibanje okoli Sonca in bi leto trajalo 20 mesecev? Kakšen bi bil danes svet, če se na njem ne bi pojavil človek?

Naloge spreminjanja gradiva

Naloge spreminjanja vsebine so primerne za jezikovne predmete (materni in tuje jezike s slovstvom). Takih nalog je več vrst.

Naloge preurejanja. Učenec dobi omejeno število besed, iz njih pa sestavi čim več različnih stavkov (predloge, veznike in pomožne glagole lahko dodaja), na primer: obala, otrok, ribič, žvižgati, stati. Eden od možnih stavkov je: *Na obali stojita otrok in ribič, ki žvižgata*. Drugi je: *Ribič žvižga otroku, ki stoji na obali*. In tako naprej.

Po drugi inačici pove učenec zgodbo, v kateri uporabi vse napisane besede.

Po tretji inačici napišemo učencu začetno črko, pomišljaje, ki pomenijo črke, in končno črko. Iz njih mora sestaviti čim več besed, na primer: iz T _ _ _ A sestavi besede Tanja, torba, tačka, točka, tabla, tička, Tilka, tlaka, tolpa, trava, trata itd. Bolj zapleteno je na ta način sestavljati stavke. Iz kombinacije P_ _ _ R , NE, T_ _ E, B _ _ E dobimo *Peter ne tepe Bebe*, a tudi *Palir ne tala bone*.

Ustvarjalno zaznavanje

Izkazalo se je, da so ustvarjalni ljudje pozorni tudi na značilnosti, na katere drugi ljudje niso in ki se na prvi pogled sploh ne zdijo pomembne.

Naloge zaznavanja gradiva so pomemben spodbujevalec ustvarjalnosti. Učencu damo kako sliko ali predmet in zahtevamo, naj ju čim bolj natančno opazuje, nato pa napiše vse, kar vidi. Nato zahtevamo, naj odkrije še kaj novega, kakšno podrobnost ali vzorec. Postopek ponavljamo, dokler učenec ne odpove. Lahko mu pokažemo drevesno vejo, učenec pa pove, kaj vidi. Manj ustvarjalen otrok bo npr. rekel, da vidi skorjo, vejice in listje, ustvarjalen pa našteva tudi druge značilnosti, npr. da so vmes orumeneli listi, da je skorja raztrgana, da so listi objedeni itd.

Opazovanje z risanjem

K nalogam zaznavanja sodijo tudi naloge, pri katerih otrok riše, kar mu naročimo. Oglejmo si nekaj primerov. Otroku pokažemo sliko hiše, ki jo na treh straneh obdajajo hribi. Potem zahtevamo, naj nariše hišo, kot bi se videla s posameznih vrhov, nazadnje pa še, kot bi jo videl ptič nad hišo. Otroku lahko pokažemo tudi sliko človeka v profilu, ki ga mora prerisati v zrcalni podobi (leva je na desni in desna na levi strani) ali v obrnjeni legi (glava spodaj, noge zgoraj). Ali: dekle gre po cesti in slika jo prikazuje samo od zadaj. Vidi se tudi nekaj predmetov, ki jih nosi, npr. nahrbtnik, nekateri predmeti se vidijo samo delno, npr. knjige v rokah. Učenec jo mora narisati, kot bi jo videl od spredaj. V vseh teh primerih se mora v mislih prestaviti v drugačen položaj in zaznavo prilagoditi novim razmeram.

Slika. Perceptivna rotacija, slika dekleta in gledalcev

Igranje vlog

V šolah lahko vadimo **igranje vlog** na izviren način. Učenci se vživijo v vloge in jih v razredu igrajo. Pri poglavju o domačih živalih prevzame eden vlogo krave, drugi prašiča, tretji psa in tako dalje. Ko se učijo o morju, je eden riba, drugi ribič, tretji turist in četrti morje. Poročajo, kakšni so in kaj doživljajo, ter odgovarjajo na vprašanja drugih učencev.

Ustvarjalnih nalog je še več vrst. Žal v slovenščini še nimamo knjige, ki bi sistematično in izčrpno prikazovala naloge za različne starostne skupine. Lahko si pomagamo s knjigo *Možeš i drukčije* (J. Lay in V. Pečjak 2004), ki je izšla v Zagrebu pri založbi Alinea.

Namesto nalog je mogoče v šolah uporabljati tudi tehnike ustvarjalnega mišljenja, opisane v enem od prejšnjih poglavij. Posebno primerne so možganska nevihta, zapisovanje idej, tehnika prisilnih povezav in renatalizacija. Učenci osnovnih šol se radi igrajo tehniko med dvema ognjema, katere

avtor je naš psiholog Janez Mayer. Učenci, ki so razdeljeni v dve skupini, zagovarjajo eno ali drugo stališče. Če jih nasprotnik prepriča, prestopijo v njegov tabor. Tehnike so opisane tudi v knjigi *Poti do idej* (Pečjak 1990).

Ustvarjalno vzdušje

Zelo pomemben dejavnik je ustvarjalno vzdušje v skupini. To je ustvarjalno tedaj, kadar člani spodbujajo drug drugega, da dajejo neobičajne, izvirne in drzne predloge ter ideje, v neustvarjalnem ozračju pa manjka občutek svobodnosti in drugačnosti, prevladujeta konformizem in zadržanost, pogost je strah pred posledicami.

Viri:

- Likar, Borut, in soavtorji (2004). Inovativnost v šoli: od ustvarjalnega poučevanja do inovativnosti in podjetnosti. Ljubljana: Inštitut za inovativnost in tehnologijo – Korona plus.
- Likar, Borut, Križaj, Dejan, Fatur, Peter (2006). Management inoviranja. 3. izdaja. Koper: Fakulteta za management.
- Mulej, Matjaž, Ženko, Zdenka (2004): Dialektična teorija sistemov in invencijsko-inovacijski management. Management forum, Maribor (na CD in spletne strani UMEPF).

PROGRAM UPI ZA PRVO TRIADO

Trajanje programa usposabljanja:

- najmanj 20 pedagoških ur in
- čas, potreben za izvedbo obiska učencev v enem podjetju in pri znanstveniku/ raziskovalcu ali umetniku

Vključevanje deležnikov v program:

- 2 podjetnika iz lokalnega okolja, ki obiščeta učence
- 1 starš/ skupina staršev otrok, ki obišče/jo učence
- 1 podjetje, ki ga obiščejo učenci
- 1 znanstvenik/ raziskovalec ali umetnik, ki ga obiščejo učenci

Zaključna naloga:

- Učenci v posamezni skupini izdelajo zaključno nalogo oziroma izdelajo izdelek/ opravijo storitev, ki je primerna starostni skupini in zanjo pripravijo tudi dokazno gradivo.

Spodbujanje učencev k sodelovanju na vseslovenskih natečajih / predstavitvah JAPTI ali drugih inštitucij:

- Učence je pri izvedbi krožkov potrebno informirati, da obstajajo natečaji in predstavitve na katerih bo možno predstaviti svoj izdelan projekt. Pri izdelavi zaključne naloge oz. izdelka/ storitve jih spodbujamo k ustvarjalnosti tudi v smislu da bodo svoje zaključne naloge oz. izdelke/storitve lahko predstavili na vseslovenskih natečajih/predstavitvah.

SKLOP A:
ŠOLA–DOM–LOKALNO OKOLJE–DRUŽBA; INOVATIVNOST IN PODJETNOST

Namen:

- seznanitev otrok, da je njihov dom lahko prijetnejši, če so člani ustvarjalni in posledično uspešnejši;
- seznanitev otrok, da morajo v njihovem domu člani bolj ali manj nujno ravnati podjetno in da gre za neke vrste »mini« podjetje, tako pri razvijanju oblik pridobivanja prihodkov kot pri načrtnem, smotrnem porabljanju sredstev;
- razbijanje ledu, ustvarjanje skupinskega duha.

IGRA IMEN

RAZUMEVANJE NEKATERIH ZNAČILNOSTI RAZMERJA PODJETJE–DRŽAVA–DRUŽBA; POGOVOR Z MENTORJEM;POMEN ZA DRŽAVO, PODJETJE, POSAMEZNIKA;ZAKAJ INOVATIVNOST IN PODJETNOST

MOJI STARŠI (ZAKAJ JE NAŠ DOM PRIJETEN?)

DRUŽINSKA ZASTAVA, GRB

POŽIVIMO SVOJO SOBO

NAREDIMO SVOJ DOM PRIJETNEJŠI

NAKUPOVANJE MALO DRUGAČE

»KAJ DELA MOJA MAMICA ALI MOJ OČE?«

PISARNA

PRISLUHNIMO INOVATIVNIM

IGRA IMEN

Cilji:

- se medsebojno spoznavajo;
- si zapomnijo imena v skupini;
- vzpostavijo stik z vsako osebo v skupini;
- razvijajo medsebojno zaupanje v skupini;
- razvijajo sposobnost pozornega poslušanja;
- »zbirajo podatke« o ljudeh v skupini.

Potreben čas: 20 min

Metode:

- didaktična igra

Kaj potrebujemo:

✓stoli v krogu

Potek dela:

✓Otroci in mentor se posedejo v krogu. Mentor se predstavi s svojim imenom. Nato pomisli na prvo črko svojega priimka in se domisli živali, predmeta, pridevnika, ki se začenja na to črko, ter ga na neki način tudi opiše, npr. Stanko Bračič lahko postane Stanko Bonbon ali Stanko Bogat ali Stanko Brez Besed … Vsak udeleženec v krogu se nato predstavi z novim priimkom.

Smernice za delo:

✓Vaja je namenjena medsebojnemu spoznavanju skupine, ki se je odločila za krožek. Primerna je tudi za »prebijanje ledu« med udeleženci krožka in mentorjem. Cilj je obenem ustvariti veselo vzdušje. Prej ko se člani skupine med seboj spoznajo, prej so ustvarjeni pogoji za sproščeno delo, ki pa je temelj dobrega sodelovanja. Pomembno je tudi, da spoznajo pomen pridobivanja in posredovanja podatkov o osebah, s katerimi nameravajo sodelovati.

PODJETJE–DRŽAVA–DRUŽBA

Cilji:

- spoznajo pomembnost inovativnosti in podjetnosti za družbo, organizacijo in posameznika;
- se seznanjajo z osnovnimi pojmi.

Potreben čas: 20 min

Metode:

- razlaga, pripovedovanje, opisovanje, poročanje, pogovor

Kaj potrebujemo:

✓priporočljivo stoli v krogu, učitelj sedi med njimi

Potek dela:

✓Učence spomnimo na vaje, ki so bile v okviru projekta že izvedene, in jih kratko obnovimo.

✓Z učenci se ob uporabi preproste terminologije na podlagi izvedenih nalog in drugih primerov (povezanih z vašim delom, šolo, lokalnim okoljem, izmišljenih …) pogovarjajte o pomenu besed ustvarjalnost, inovativnost in podjetnost – ali so že slišali za te pojme, kaj si predstavljajo sami …

✓Z učenci se v diskusiji pogovarjajte o pomenu ustvarjalnosti, inovativnosti in podjetnosti. Primer: pred leti je bil v nekem časopisu v rubriki »Verjeli ali ne« objavljen sestavek z naslednjim primerom: Palica iz surovega železa je vredna 5 dolarjev; če iz nje skujemo podkve, se vrednost železa povzpne na 10 dolarjev in pol; če železo uporabimo za izdelavo šivank, postane vredno že 3285 dolarjev; če pa damo iz istega kosa železa izdelati vzmeti za ure, so te vredne kar 250.000 dolarjev. Torej: razlika med palico surovega železa in vzmetmi za ure iz enakega kosa železa je odraz **ustvarjalnost**. Spretnost prodati vzmeti za ure in z njimi zaslužiti 250.000 dolarjev, pa se imenuje **podjetnost** (Kinsey Goman 1992). Primer lahko prikažemo še drugače: ideja za »čevelj« konja je odraz ustvarjalnosti, izdelana podkev, ki služi svojemu namenu in s katero smo odprli nove trge, pa je primer dobro podjetniško realizirane inovacije. Če bi posel cvetel le s prodajo surovega železa, bi govorili o dobri poslovni realizaciji, ki pa NE temelji na inovaciji.

✓Učence pri tem usmerjajte, da razmišljajo o pomenu ustvarjalnosti, inovativnosti in podjetnosti zanje, za starše, šolo, podjetja, državo in družbo.

Smernice za delo:

Možna izhodišča:
✓kaj je ideja;
✓razlika med idejo in inovacijo;
✓zakaj je podjetništvo pomembno;
✓razlika med ustvarjalnostjo in inovativnostjo;
✓zakaj je ustvarjalnost pomembna za družbo/organizacijo/posameznika;

✓naštejte nekaj inovacij, ki jih poznate – doma, v šoli, družbi …;
✓ali menite, da sami potrebujete ustvarjalnost, inovativnost in podjetnost – zakaj ja, zakaj ne;
✓ali se pri učencih doma govori o ustvarjalnosti, inovativnosti in podjetnosti;
✓kaj pa v šoli in drugje;
✓skušajte utemeljiti, zakaj je to pomembno;
✓ipd.

Opis ključnih besed:
✓ideja je zamisel, kako bi rešili neki problem ali nalogo;
✓inovacija je koristno uporabljena novost;
✓podjetništvo je dejavnost, s katero se ukvarjajo podjetniki;
✓ustvarjalnost je dejavnost ustvarjanja nečesa drugačnega/novega;
✓posameznik je vsaka oseba;
✓družba je skupina ljudi različnih starosti;
✓organizacija je skupina ljudi/posameznikov, ki skupaj ustvarjajo nove izdelke/storitve.

Raven in terminologijo prilagodite učencem.

MOJI STARŠI (ZAKAJ JE NAŠ DOM PRIJETEN?)

Cilji:

- spoznajo, da je njihov dom lahko prijetnejši, če so člani ustvarjalni in posledično bolj uspešni;
- rišejo in zapisujejo lastnosti ter značilnosti svojih staršev;
- predstavijo zapise;
- razvijajo sposobnost divergentnega mišljenja;
- razvijajo komunikacijske sposobnosti.

Potreben čas: 20 min

Metode:

- pogovor, grafična in pisna dela, poročanje

Kaj potrebujemo:

✓list bloka, barvice

Potek dela:

✓Z otroki se najprej pogovorimo, nato vsak izmed njih nariše ali napiše lastnosti, ki jih ceni pri svojih starših. (Kaj vse naredijo starši, da mi je doma lepo? Zakaj je naš dom prijeten?)
Otroci predstavijo svoje zapise.
✓Otroke vodimo do spoznanja, da sta mamica in očka doma ustvarjalna zato, da bi bil skupni dom bolj prijeten.
✓Razvijemo razpravo ter skušamo strniti in na skupni list zapisati ali narisati vse ključne ugotovitve na zastavljeno vprašanje.

Smernice za delo:

✓V nadaljevanju učence vprašamo, **kaj in kako lahko sami naredijo, da bo njihov dom prijetnejši.**

Navodila učencem:

- Na list bloka na veliko nariši mamo in očeta. Okrog njiju zapiši vse besede, ki opisujejo, zakaj so tvoji starši najboljši.

DRUŽINSKA ZASTAVA, GRB

Cilji:

- identificirajo značilnosti družine, tudi inovacijske in poslovne;
- spoznajo prikaz preproste verige od ideje do realizacije;
- samostojno izdelajo družinsko zastavo in grb;
- znajo samostojno predstaviti svoje izdelke;
- razvijajo sposobnost divergentnega mišljenja;
- razvijajo komunikacijske spretnosti;
- razvijajo sposobnost argumentacije;
- razvijajo lastno identiteto.

Potreben čas: 30 min

Metode:

- pogovor, grafična in pisna dela, poročanje

Kaj potrebujemo:

✓blago, palico, barve za tekstil (zastava) – zastava se lahko nariše tudi z vodenimi barvicami na list bloka
✓bel papir, barvice, škarje (grb)

Potek dela:

✓V uvodu se pogovarjamo o njihovem domu, kako pridobijo starši denar oz. »prihodke« ter kako in za kaj jih porabljajo – kako deluje njihovo gospodinjstvo.
✓Otrokom postavimo vprašanje: Pod kakšno zastavo ali grbom deluje domače gospodinjstvo? Otrok naj si jo oz. ga zamisli in poskuša izdelati. Pri tem naj izpostavi ključne značilnosti družine v obliki lastnine ali lastnosti družinskih članov (lahko izberejo barve, ki se pojavljajo v njihovem stanovanju, ali z barvo prikažejo vzdušje v njihovi družini). Za zastavo učenec potrebuje kos blaga (lahko tudi staro prevleko za blazino), nekaj barve za tekstil in leseno palico. Zamisel za družinsko zastavo najprej skicira na list, preriše na blago in nato pobarva.
✓Za grb potrebuje karton in barve. Grb samostojno poriše s progami, zvezdami (za število družinskih članov), živalmi, avtomobili … in drugimi značilnostmi, ki opisujejo njegovo družino.
✓Otroci na kratko predstavijo ter pojasnijo izdelane zastave in grbe.

Smernice za delo:

✓Otroci tudi razmišljajo, kako bi lahko oni pripomogli, da bi bilo njihovo gospodinjstvo bolj uspešno in prijetno.

Navodila učencem:

- Župan občine želi, da se vsaka družina v občini predstavi s svojo zastavo in grbom. Izpostavi ključne pozitivne (lahko tudi manj pozitivne) značilnosti družine v obliki lastnine ali lastnosti družinskih članov. Zastavo in grb predstavi in pojasni.

POŽIVIMO SVOJO SOBO

Cilji:

- razvijajo sposobnost poslušanja;
- razvijajo sposobnost ustvarjalnega razmišljanja;
- iščejo rešitev ob omejenih virih;
- razvijajo občutek za dom, povezanost z naravo;
- razvijajo sposobnost neverbalne komunikacije;
- povezujejo vsebine z likovnim poukom.

Potreben čas: 30 min

Metode:

- problemska naloga, delo s konkretnim in slikovnim materialom, grafična in pisna dela, pogovor

Kaj potrebujemo:

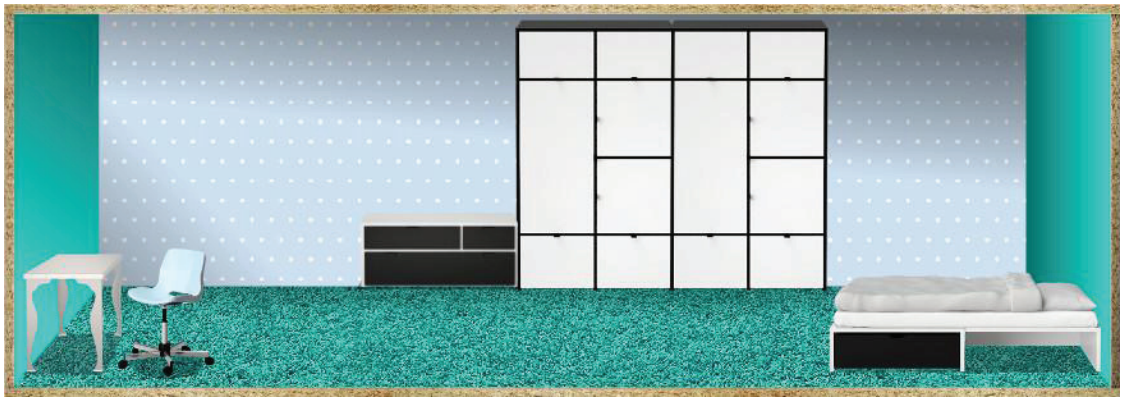
✓bel papir, barvice

Potek dela:

✓Mentor predstavi problem: »Oktobra se je Miha s starši preselil v novo hišo blizu gozda, kjer ima novo sobo. Stene so pobarvane belo, v sobi so velika miza, postelja in preprosta omara. Soba je velika, a dolgočasna. Čez nekaj dni ima povabljenih več sošolcev in prijateljev. Vaša naloga je, da z minimalnimi stroški, predvsem pa s priročnimi sredstvi, ki so jeseni na voljo v naravi, v gozdu in na dedkovem posestvu, pomagate Mihcu poživiti sobo.« Otrokom dopustimo tudi možnost, da narišejo in opremijo popolnoma svojo sanjsko sobo!
✓Učenci na list papirja narišejo preprosto sobo (svinčnik, črna barvica), lahko uporabijo predlogo, potem pa jo skušajo z barvicami čim bolj poživiti.
✓Učitelj izbere nekaj izdelkov (dobra oblika, funkcionalnost, izvirnost, barvitost, enostavna izvedljivost ipd.) in na teh gradi diskusijo.

Smernice za delo:

✓Po potrebi učencem pomagate z usmeritvami, s poudarkom, da to NISO EDINE MOŽNOSTI – popestritev je estetska (nadomestilo za slike, posterje, okrasne predmete) in tudi funkcionalna (stol, vaza …). Za ta namen lahko uporabijo kostanj, sadje, buče, lesen štor, veje, listje, lubje …



NAREDIMO SVOJ DOM PRIJETNEJŠI

Cilji:

- razvijajo sposobnost ustvarjalnega reševanja problemov;
- razvijajo spretnosti pogovarjanja in razpravljanja;
- razvijajo komunikacijske spretnosti;
- razvijajo sposobnosti zaznavanja problemov/priložnosti.

Potreben čas: 45 min

Metode:

- problemska naloga, pogovor

Kaj potrebujemo:

✓ni posebnih pripomočkov

Potek dela:

✓V uvodu se z učenci pogovarjamo, kdaj je njim doma lepo in kako bi lahko sami pripomogli k temu, da bi bil njihov dom lepši, prijaznejši, cenejši, ekološki …

✓Otrokom postavimo problemsko nalogo *(izberemo samo enega od spodaj naštetih primerov)*:

- o Kako bi pri vas doma razporedili čas in delo, da bi se skupaj s starši lahko dve uri na dan igrali oz. skupaj preživeli prosti čas?
- o Kako bi v domačem gospodinjstvu zmanjšali račun elektrike?
- o Kako bi lahko pri vas doma poskrbeli, da bi bila dom in okolje čistejša (ločevanje odpadkov)?

Smernice za delo:

✓Učenci lahko pričnejo z razmislekom o tem, kaj jih moti, katero delo morda traja predolgo, za kaj ni denarja … (problemski pristop).
✓Po potrebi učencem pomagamo z usmeritvami, s poudarkom, da vaši pogledi in predlogi NISO EDINE MOŽNOSTI – vsak dom je drugačen in zahteva lastne rešitve.

ŽELIM SI, DA BI SE S STARŠI LAHKO DVE URI NA DAN IGRALA. VSI SMO ZELO ZAPOSLENI. MI LAHKO POMAGAŠ?

KAJ MORAM VEDETI?

KDAJ PRIHAJAMO DOMOV IZ ŠOLE IN SLUŽBE?

KDAJ MORAM V POSTELJO?

KAJ MORAMO NAREDITI VSAK DAN IN KOLIKO ČASA POTREBUJEMO ZA TO?

KOLIKO ČASA MI OSTANE?

KAKO LAHKO POMAGAM, DA BODO NEKATERE STVARI NAREJENE PREJ?

NAKUPOVANJE MALO DRUGAČE

Cilji:

- spoznavajo razvijanje sistematičnega pristopa;
- znajo ocenjevati po kriterijih nujnosti in cene;
- razvijajo spretnosti pogovarjanja in razpravljanja;
- razvijajo komunikacijske spretnosti;
- razvijajo pogajalske spretnosti in znajo zagovarjati svoje stališče.

Potreben čas: 45 min

Metode:

- igra vlog, metoda selekcije

Kaj potrebujemo:

✓bel papir, barvice

Potek dela:

✓V uvodu se z otroki pogovarjamo o nakupovanju. Ali s starši nakupujejo skupaj? Ali starši pišejo nakupovalne sezname ali ne? Zakaj je dobro, da si pripravimo nakupovalni seznam?
✓Pričnemo z igro. Odpravljamo se na izlet na morje za en dan. Otrok naj si najprej zamisli, kaj vse bomo na morju počeli.
✓Vsak otrok naj napiše ali nariše nakupovalni seznam (pri tem naj razmišlja tudi o tem, kaj je poceni in kaj drago). Seznam naj poskuša sestaviti samostojno – npr. razmišlja, kaj potrebujejo za izlet na morje. Pri tem naj se spomni, kaj so/bi kupili njegovi starši.
✓Na seznamu naj označi tri izdelke, za katere meni, da so najdražji (npr. z rdečo barvo).
✓Na seznamu naj označi tri izdelke, za katere meni, da so najnujnejši (npr. podčrtano).
✓Predstavitev in diskusija o potrebnosti »nujnih« in »dragih« izdelkov.

Smernice za delo:

✓Učenci (del razreda ali več) naj predstavijo najnujnejše izdelke, ki jih bodo kupili. Ostale učence spodbujamo k preverjanju, ali sami potrebujejo iste izdelke in ali so jih vključili v svoj seznam.
✓Učenci (del razreda ali več) naj predstavijo najdražje izdelke, ki jih bodo kupili. Pri tem spodbudimo pogovor o tem, ali te artikle zares nujno potrebujejo oz. katere so možne cenejše alternative.
✓Učenci zagovarjajo svoje stališče.

»KAJ DELA MOJA MAMICA ALI MOJ OČE?«

Cilji:

- spoznajo ustvarjalne vidike poklicev;
- razumejo dela, s katerimi starši preživljajo družino;
- spodbujajo domišljijo;
- predstavijo svoje poglede.

Potreben čas: 1 ura

Metode:

- igra vlog, poročanje, pogovor

Kaj potrebujemo:

✓oblačila odraslih oz. nekaj dodatkov (kravata, nakit, suknja, čevlji …)

Potek dela:

✓V uvodu se z otroki pogovarjamo o poklicih staršev. Ali jih poznajo, kakšen je njun delavnik, kako sta oči in mami oblečena, ko gresta v službo, kakšni so ključni deli dneva (prihod v službo, prvi sestanek, delo na delovnem mestu, telefonski pogovor, malica, najpomembnejši del dneva, neprijetne situacije …).
✓Pričnemo z igro. Otrok naj odigra delovni dan mamice ali očka, tudi če ga ne pozna (lahko si ga povsem izmisli – torej namišljeno predstavljanje dela staršev na delovnem mestu). Posodimo mu oblačila (klobuk, čevlje, kravato, šal, nakit … kar koli, kar je primerno za njegovo službo) oz. jih določi otrok sam in jih prinese v šolo od doma. Otrok naj odigra odhod od doma, delovni dan očka ali mamice in prihod iz službe.
✓Pogovor o predstavljenih poklicih – o samih predstavitvah in o likih, ki so jih predstavljali.

Smernice za delo:

Pogovor sprožimo po koncu treh predstav (tako da si jih učenci še zapomnijo), spodbudimo pa ga v naslednjih smereh:
✓kaj je bilo pri posameznih predstavah najbolj prepričljivo, najbolj izvirno, najbolj nenavadno;
✓kateri od staršev ima zelo odgovorno delo, najzabavnejše, najzanimivejše …;
✓prikaz pestrosti poklicev, pokazati, da je vsak lahko ustvarjalen, prikaz prednosti ustvarjalnosti …

Učenci naj o omenjenih vidikih razpravljajo in skušajo svoje mnenje argumentirati. Učitelj naj pogovor vodi tako, da ne bo »zmagovalcev« in »poražencev«, ampak da bodo omenjene oz. podobne značilnosti zgolj poudarjene.

PISARNA

Cilji:

- spoznavajo ustvarjalne vidike poklicev;
- razvijajo spretnosti pogovarjanja in razpravljanja;
- razvijajo komunikacijske spretnosti.

Potreben čas: 45 min

Metode:

- igra vlog

Kaj potrebujemo:

✓škatle za čevlje, barvice, lepilni trak, kalkulator, beležko, papir …

Potek dela:

✓Otroke razdelimo v manjše skupine. Vsaka skupina pripravi »pisarno«.

✓Dogovorijo se, kaj bodo v svoji pisarni počeli. Določijo direktorja.

- Na veliko mizo npr. odložijo nekaj škatel za čevlje – to bodo odlagalniki za dokumente;
- reklamni letaki so lahko posebna pošta mladega direktorja;
- v pisarni si pripravijo še barvice, papir, lepilni trak, kalkulator, beležko …;
- iz kartonskih škatel lahko izdelajo računalnik, telefon … (vse, kar potrebujejo).

✓Ko so pisarne pripravljene (vsaka ima na veliko zapisano dejavnost), se lahko začne igra vlog, kjer otroci potujejo od ene pisarne do druge in skupaj z »uslužbenci« rešujejo težave, ki jih imajo.

Smernice za delo:

✓»Pisarne« lahko zamenjamo z banko, zavarovalnico, upravno enoto …

PRISLUHNIMO INOVATIVNIM

Cilji:

- spoznavajo ustvarjalne, inovativne in podjetne vidike poklicev;
- razvijajo spretnosti komunikacije in postavljanja vprašanj;
- se pripravijo na obisk in pogovor z enim od staršev/ skupino staršev otrok iz razreda;
- se pripravijo na obisk in pogovor z dvema predstavnikoma uspešnih lokalnih podjetij, ki sta znana po ustvarjalnih pristopih (nujno mora biti pozitivna oseba, nesporna tako v poslovnem kot moralnem smislu);
- obiščejo podjetnika v lokalnem okolju;
- obiščejo znanstvenika/ raziskovalca ali umetnika v lokalnem okolju;
- spoznajo 3 primere dobrih praks podjetij ali podjetnikov iz lokalnega okolja.

Metode:

- predstavitev, pogovor, obisk

Potek dela in smernice za delo:

✓ V šolo povabimo 2 podjetnika in enega starša oz. skupino staršev otrok, ki sodelujejo v skupini. Eno podjetje iz lokalnega okolja izberejo otroci sami, drugega vključijo v program v sodelovanju z mentorjem. S podjetnikoma otroci spoznavajo pomen posameznih poklicev za družbo in razvoj posameznega strokovnega področja, spoznavajo podjetniško okolje, pomen in lik podjetnika, življenje podjetnika, pomen blagovne znamke, prepoznavnost podjetja, marketing, trženje, itd.

✓ S staršem/ starši se otroci pogovarjajo o ustvarjalnosti in inovativnosti pri njihovem delu in vsakdanjem življenju in s primeri iz prakse ter z metodo burjenja možganov ugotavljajo pomen iznajdljivosti in ustvarjalnosti v vsakdanjem življenju.

✓ Pri obisku podjetja in znanstvenika/ raziskovalca ali umetnika ugotavljajo pomen ustvarjalnosti, podjetnosti in inovativnosti na naše življenje.

✓ Primeri za različne profile so navedeni v nadaljevanju. Predstavljenih je nekaj izhodišč za vsebino predstavitve oz. pogovor, ki pa naj jih mentor ustrezno prilagodi.

o Frizer v uri, ki jo ima na voljo, naredi otrokom »hitre« frizure, ti pa ga med konkretnim delom sprašujejo stvari, ki jih zanimajo. Pomembno je, da se povabljeni »podjetnik ali ustvarjalec« predstavi konkretno. K delu povabi tudi otroke.

o Raziskovalec – predstavi svoje delo, pomen ustvarjalnosti in izvirnosti pri njegovem delu, kaj je rezultat njegovega ustvarjalnega dela, kako »proda« rezultate svojega dela, kako se povezuje z drugimi raziskovalci, podjetji …

o Umetnik – predstavi svoje delo, kako se povezujeta ustvarjalni vidik in nuja po komercializaciji, od kod ideje za delo, kako si zagotavlja sredstva za preživetje, kakšne so možnosti za prodajo umetniških izdelkov …

o Državna ustanova – ali je kot zaposleni lahko ustvarjalen, ali taka ustanova spodbuja inovativnost in podjetnost, kako to spodbuja med zaposlenimi, kako v lokalnem okolju …

Druge usmeritve za pogovor:

o zakaj se je odločil za ta poklic;
o kaj ima v svojem poklicu najraje;
o ali je ustvarjalnost nujna za uspešno opravljanje poklica;
o kje je lahko ustvarjalen;
o kako idejo uresniči;
o mednarodno povezovanje;
o čustveni vidiki ustvarjalnih pristopov in zadovoljstvo pri delu;
o socialno in strokovno mreženje;
o družbeni in socialni vidiki inoviranja in podjetnosti.

SKLOP B:
USTVARJALNO MIŠLJENJE

Namen:

- spoznajo prikaz in preskus divergentnih načinov oz. metod razmišljanja;
- razvijanje komunikacijske spretnosti;
- spoznavanje, da drugačnost razmišljanja vodi do ustvarjalnih rešitev.

NALOGE ZA SPODBUJANJE USTVARJALNOSTI

I. KLJUČA NI V KLJUČAVNICI

II. ČAROBNA PALICA

III. DIVERGENTNE NALOGE

IV. KAJ BI BILO, ČE BI BILO …

V. HIŠA IN PTIČ (OPAZOVANJE Z RISANJEM, PERCEPTIVNA ROTACIJA)

VI. MOŽ NA GLAVI (OPAZOVANJE Z RISANJEM, PERCEPTIVNA ROTACIJA)

IGRE VLOG

NALOGE ZA SPODBUJANJE USTVARJALNOSTI

Cilji:

- spoznajo prikaz in preskus divergentnih načinov oz. metod razmišljanja;
- doživijo spodbujanje domišljije;
- spodbujajo opazovanje in perceptivno rotacijo;
- logiko pravilno/napačno spremenijo v bolj/manj izvirno, nenavadno;
- spoznajo, da drugačnost razmišljanja vodi do ustvarjalnih rešitev;
- razvijajo komunikacijske spretnosti.

Potreben čas: 90 min

Metode:

- ustvarjalno zaznavanje – naloge z risanjem;
- metode spodbujanja domišljije;
- metoda manj običajnih vprašanj.

Kaj potrebujemo:

✓papir, pisalo

Potek dela:

✓Izberemo nekaj iger za spodbujanje ustvarjalnosti in domišljije.
✓Nalogo predstavimo učencem, ki jo nato izvedejo.
✓Izberemo nekaj rezultatov, jih prikažemo in se o njih pogovarjamo. Poudarimo, da ni pravih in napačnih odgovorov. So pa različni pogledi in rešitve, ki so bolj ali manj izvirni, nenavadni …

I. KLJUČA NI V KLJUČAVNICI (15 min)

Otrok naj si predstavlja, da je v zaprtem prostoru, vendar bi se raje igral zunaj. Kljuko lahko doseže, ključ pa visi na žeblju, ki je zabit previsoko, da bi ga dosegel. Kako bo prišel do ključa in odklenil vrata?

Nato otroku povemo, da imamo v sobi metlo z ročajem, žico, nekaj vrvice, lepilni trak, zaboj za krompir, papirnate sponke, velik lonec in skodelico za čaj. Kako bo s temi pripomočki prišel do ključa?

Smernice:
Za razliko od klasičnih šolskih nalog, kjer moramo uporabiti vse »podatke«, v tem primeru te omejitve ni. Gre za več načinov, kako s čim manj elementi in čim bolj enostavno priti do ključa. Ko učenci navedejo več primerov, se o rešitvah pogovarjajte glede na omenjene smernice (in po lastni presoji).

II. ČAROBNA PALICA (20 min)

Imam čarobno palico. Kaj bi spremenil doma, kako bi izboljšal način življenja v okolici?

Smernice:
Po potrebi učence usmerimo, da razmišljajo, npr. kako bi poskrbeli za varovanje okolja, kako bi poiskali nove načine zbiranja in recikliranja odpadkov …

III. DIVERGENTNE NALOGE (15 min)

Vsak učenec naj poišče vsaj pet predlogov, kako bi lahko poimenoval domači kraj. Predloge naj utemeljijo.

Smernice:
Po potrebi učence usmerimo, da razmišljajo o posebnostih kraja, naravnih znamenitostih, pomembnih turističnih oz. gospodarskih lastnostih ipd. (npr. Ljubljana, ki leži na znamenitem Ljubljanskem barju, bi lahko bila Barjanka ali Meglapolis – zaradi megle v prestolnici).

IV. KAJ BI BILO, ČE BI BILO … (20 min)

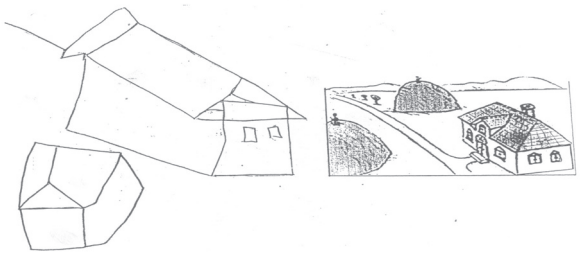
Kaj bi se zgodilo, če:
✓bi postal neviden?
✓bi se svet obrnil na glavo in bi hodili po stropu?
✓sonce ne bi nikoli zašlo?
✓bi bili ljudje hišni ljubljenčki, živali pa njihovi lastniki?

Smernice:
Izberemo eno ali več vprašanj. Učenci naj svoje predloge predstavijo in utemeljijo.

V. HIŠA IN PTIČ (OPAZOVANJE Z RISANJEM, PERCEPTIVNA ROTACIJA-15 min)

Otroku pokažemo sliko hiše, ki jo na treh straneh obdajajo hribi. Potem zahtevamo, naj nariše hišo, kot bi se videla s posameznih vrhov, nazadnje pa še, kot bi jo videl ptič nad hišo.

Smernice:
V mislih se mora otrok prestaviti v različne položaje in zaznavo prilagoditi novim razmeram.



VI. MOŽ NA GLAVI (OPAZOVANJE Z RISANJEM, PERCEPTIVNA ROTACIJA-15 min)

Otroku pokažemo sliko človeka v profilu, ki ga mora prerisati v zrcalni podobi (leva je na desni in desna na levi strani) ali v obrnjeni legi (glava spodaj, noge zgoraj).

Smernice:
V mislih se mora otrok prestaviti v različne položaje in zaznavo prilagoditi novim razmeram.

IGRE VLOG

Cilji:

- identificirajo lastne interese: »KAJ BI RAD POČEL, KO BOM VELIK«;
- se navajajo na organizacijo, komunikacijo, delo z denarjem;
- spoznajo tehniko kreiranja idej: Philips buzz 66;
- razvijajo sposobnost poslušanja;
- razvijajo komunikacijske spretnosti,
- se znajo pogajati.

Potreben čas: 5 šolskih ur

Metoda:

- igre vlog z namenom spodbujanja radovednosti in ustvarjalnosti (iskanje primerov in izboljšav ustvarjalnosti doma, v trgovini, na tržnici, v frizerskem salonu ipd.)

Kaj potrebujemo:

✓pripomočke glede na izbrani projekt

Potek dela:

✓Učence razdelimo v skupine po 5–8.
✓Iskanje predlogov za igro – učenci v skupinah uporabijo tehniko Philips buzz 66 (kratka verzija možganske nevihte).
✓Izmed vseh predlogov izberejo tisto idejo, ki jo želijo izvesti v obliki igre vlog, predstavljene v nadaljevanju. Predlog predstavijo mentorju, s katerim se skupaj odločijo o primernosti predloga.
✓Vse skupine pripravljajo svojo igro vzporedno in si znotraj skupine 5–8 učencev razdelijo vloge.
✓Izvedba v obliki igre vlog po skupinah tako, da druge skupine predstavitve spremljajo.

- o Otroci v šolo prinesejo oz. v učilnici poiščejo različne predmete.
- o Izdelajo si denar.
- o Pripravijo prostor, ki predstavlja njihovo trgovino (lahko uporabijo otroško blagajno ali pa jo izdelajo sami).
- o Izbrane predmete razporedijo po trgovini in zraven pripišejo ceno predmeta.
- o V skupini določijo, izberejo ali izžrebajo dva prodajalca.
- o Preostali člani skupine prihajajo v trgovino in nakupujejo, sprašujejo ter plačujejo izbrane predmete.
- o V nadaljevanju igre lahko prodajalce spodbudimo, da razmišljajo o pospeševanju prodaje predmetov, ki jih njihovi »kupci« niso izbrali (akcije …).

✓Pogovor naj mentor sproži po koncu predstav. Možnosti za pogovor (teme dokončno izbere učitelj):

- o kaj je bilo pri posameznih igrah najbolj prepričljivo, najbolj izvirno, najbolj nenavadno;
- o predlogi za izboljšave;
- o otroci naj izberejo skupino/-e, ki bi morda zaslužila/-e toliko, da bi šel cel razred lahko na izlet.

Smernice za delo:

✓Mentor skupaj z otroki izbere različne igre vlog, ki so navedene oz. si izmisli še kakšno dodatno. Osnova za izbiro je, da predlog omogoča igro vsaj dveh vlog/skupin otrok.
✓V nadaljevanju je navedenih nekaj primerov za igro vlog – prvenstveno pa je zaželeno, da otroci poiščejo svojo temo (tehnika Philips buzz 66). Primeri za izvedbo igre vlog:

- trgovina,
- tržnica,
- frizerski salon,
- restavracija,
- živalski vrt (s plišastimi igračami), kjer imajo skrbnike za živali in vodiče po živalskem vrtu,
- prodajalna z doma narejenimi igračami …

Pri teh igrah vlog si pripravijo prostor, se razdelijo v »prodajalce« in »kupce« ter odigrajo igre vlog. Pri nabavi storitve ali proizvoda se lahko namesto denarja v začetku uporabi blagovna menjava ali pogajanje (če nimaš denarja, pa mi naštej letne čase) oz. ponujanje stvari ali sposobnosti, ki jih imajo sami na voljo (pojejo, plešejo, rišejo …).

SKLOP C:
PROJEKTNO DELO

Namen:

Ključne kompetence, ki so jih otroci pridobili iz sklopa A in B , bodo v zaključku tudi uporabili v okviru večjega sklopa – projektnega dela.

Cilji:

- razvijajo radovednost in ustvarjalnost v praksi;
- ustvarjalno nadgradnjo obstoječih izdelkov spremenijo v projektno delo;
- razvijajo sposobnost poslušanja;
- razvijajo komunikacijske in predstavitvene spretnosti;
- razvijajo organizacijske sposobnosti;
- obvladujejo kompleksnost;
- krepijo vodstvene sposobnosti;
- krepijo vztrajnost do končne realizacije.

Potreben čas: 6 šolskih ur

Kaj potrebujemo:

✓pripomočki so odvisni od projekta, ki ga izberemo

Potek dela:

✓Otroke razdelimo v skupine po 5–8.
✓Otroci si zamislijo projekt, s katerim bodo npr. popestrili zaključek šolskega leta, razveselili starše, tekmovali v znanju, športih ipd. Nekaj primerov (neobvezno) je navedenih (izhajamo iz dejavnosti, ki so jih počeli v šoli – povezava s šolskimi predmeti MAT, SLO, ŠVZ, GVZ, LVZ, SPO):

- o **mini koncert**,
- o **dražba slik**, ki so jih naslikali pri likovnem pouku,
- o **literarni program** s spisi in pesmicami, ki so jih napisali sami (oz. njihovi sošolci) ali se jih naučili,
- o **športno tekmovanje** (tek, športne dejavnosti s starši, zabavne športne igre …),
- o **tekmovanje v igri** (človek, na jezi se, štiri v vrsto, spomin, matematično tekmovanje v poštevanki …),
- o **plesni nastop**,
- o **lutkovno gledališče**, kjer nastopajo lutke iz kuhinjskih pripomočkov (žlice, kuhalnice, vilice, zajemalke …), ki jih otroci izdelajo sami,
- o **nakit iz naravnih materialov** (jesenski plodovi, koruza, makaroni …).

✓Otroci skušajo projekt pripraviti samostojno (npr. scena, program, oglaševanje – vabila, plakati …). Vse skupine pripravljajo svoje projekte vzporedno, znotraj skupine 5–8 učencev pa si razdelijo vloge.
✓Izvedba: projekt, ki si ga otroci izberejo, lahko izvedejo v razredu med poukom ali pred svojimi starši (npr. kratek program pred začetkom roditeljskega sestanka). Projekt izvajajo po skupinah tako, da druge skupine predstavitve spremljajo.
✓Pogovor naj mentor sproži po koncu predstav. Možnosti za pogovor (teme dokončno izbere učitelj):

- o kaj je bilo pri posameznih projektih najbolj prepričljivo, najbolj izvirno, najbolj nenavadno.

Smernice za delo:

Predstavitev primera:

✓V uvodu se s skupino otrok pogovarjamo, kateri predmet v šoli imajo najraje oz. kaj najraje počnejo v prostem času.

✓Če otroci npr. najraje pojejo, se začnemo pogovarjati, kako bi lahko njihov skupni interes združili in ga uporabili oz. pokazali.

✓Zberemo njihove predloge in ideje ter jih poenotimo. (Lahko pripravimo mini koncert, karaoke ipd.)

✓Z otroki se pogovarjamo, ali je izbrana ideja izvedljiva. Če je izvedljiva, poskušajo ugotoviti, kaj vse potrebujejo, da izbrano idejo lahko izvedejo (material, ki je potreben, in kdo vse bo nalogo izvajal).

✓Skupaj razdelimo vloge in opredelimo posamezne naloge. Otrokom razložimo, kdo je za kaj zadolžen.

✓Definiramo organizacijo dogodka – npr. pri mini koncertu: skupaj izberejo 5 točk, ki jih bodo predstavili na svojem koncertu, in nastopajoče. V svoji skupini določijo tudi nekoga, ki bo program povezoval, in mu pomagajo sestaviti vezno besedilo.

✓Ko imajo koncert z veznim besedilom pripravljen, se s svojim koncertom predstavijo mentorju.

✓Sledi pogovor:

- o Kdo so naši kupci? Komu in kdaj bi se lahko s svojim koncertom predstavili? (Določimo ciljno publiko – npr. preostali učenci prve triade, starši.)
- o Komu moramo sporočiti, da bomo v šoli organizirali mini koncert? (Pogovor z ravnateljem in pridobitev njegovega dovoljenja.)
- o Kako bi oglaševali in promovirali? Kako bi publiko povabili? Kaj vse moramo narediti? (Izdelava oglaševalnega materiala: plakati, vabila, lahko tudi vstopnice.)
- o Kako bi koncert organizirali in ga izvedli? Za kaj vse moramo poskrbeti, da bo koncert uspešen? (Ozvočenje – dogovor s hišnikom, sedeži – dogovor s čistilci.)
- o Kaj pa ozadje oz. scena? (Izdelava scene.)

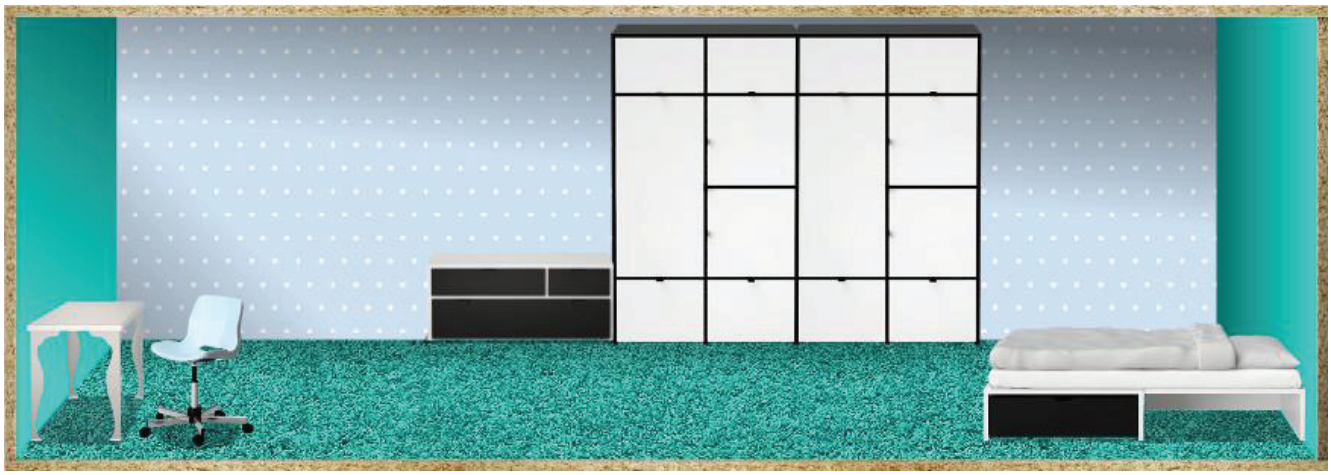
✓Priprava na nastop in kratek mini koncert, ki ga organizacijsko izvedejo učenci.

✓Nalog oz. dejavnosti, ki so navedene, ne izvajamo vseh. Napisani so namreč samo primeri oz. izhodišča. Mentor skupaj z otroki izbere toliko dejavnosti, kot mu dopušča čas. Raje manj, pa tiste bolj poglobljeno in dodelano.

NALOGA MENTORJA JE PRI TEJ NALOGI SAMO USMERJANJE! MENTOR MORA PUSTITI, DA PROJEKT IZVAJAJO UČENCI, SE POGOVARJAJO, POGAJAJO, IZDELUJEJO IN IŠČEJO REŠITVE.

Delovna gradiva za učence

Poživimo svojo sobo



Če se ti zdi soba na zgornji sliki preveč utesnjena, lahko narišeš in opremiš popolnoma svojo sanjsko sobo!

Nakupovanje malo drugače

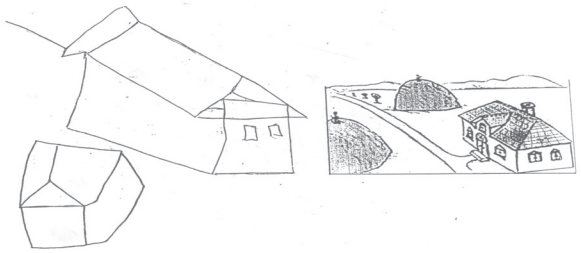
Kaj vse bomo počeli na morju?	nakupovalni seznam
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....

Označi tri izdelke, za katere meniš, da so najdražji (npr. z rdečo barvo).

Označi tri izdelke, za katere meniš, da so najnujnejši (npr. podčrtano).

Naloge za spodbujanje ustvarjalnosti

Hiša in ptič



Mož na glavi

Igre vlog

Kaj bi rad počel, ko bom velik?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Označi tisto idejo, ki jo želiš izvesti.

PROGRAM UPI ZA DRUGO TRIADO

Trajanje programa usposabljanja:

- najmanj 20 pedagoških ur in
- čas, potreben za izvedbo obiska učencev v enem podjetju in pri znanstveniku/ raziskovalcu ali umetniku

Vključevanje deležnikov v program:

- 2 podjetnika iz lokalnega okolja, ki obiščeta učence
- 1 starš/ skupina staršev otrok, ki obišče/jo učence
- 1 podjetje, ki ga obiščejo učenci
- 1 znanstvenik/ raziskovalec ali umetnik, ki ga obiščejo učenci

Zaključna naloga:

- Učenci v posamezni skupini izdelajo zaključno nalogo oziroma izdelajo izdelek/ opravijo storitev, ki je primerna starostni skupini in zanjo pripravijo tudi dokazno gradivo.

Spodbujanje učencev k sodelovanju na vseslovenskih natečajih / predstavitvah JAPTI ali drugih inštitucij:

- Učence je pri izvedbi krožkov potrebno informirati, da obstajajo natečaji in predstavitve na katerih bo možno predstaviti svoj izdelan projekt. Pri izdelavi zaključne naloge oz. izdelka/ storitve jih spodbujamo k ustvarjalnosti tudi v smislu da bodo svoje zaključne naloge oz. izdelke/storitve lahko predstavili na vseslovenskih natečajih/predstavitvah.

SKLOP A:
IGRE ZA SPOZNAVANJE IN SPODBUJANJE OSEBNOSTNE RASTI

Namen:

- vzpostavljanje medsebojnega stika;
- spodbujanje fantazije;
- spodbujanje osebnostne rasti …;
- krepitev samozavesti in vztrajnosti;
- razvijanje pozitivnega mišljenja;
- razvijanje komunikacije.

PREDSTAVIMO SE

BRANJE Z USTNIC

LEPE STVARI, KI SO SE MI PRIPETILE

LAŽ IN RESNICA

PREDSTAVIMO SE

Cilji:

- rešujejo naloge za spodbujanje fantazije;
- rešujejo naloge za spodbujanje osebnostne rasti …;
- krepijo samozavest in vztrajnost (npr. zagovarjanje lastnih stališč);
- razvijajo pozitivno mišljenje.

Potreben čas: 20 min

Metoda:

- didaktična igra.

Kaj potrebujemo:

✓ delovni list iz priloge (MOJA VIZITKA, VIZITKA MOJIH PRIJATELJEV, MOJA VIZITKA NA SVETOVNEM SPLETU)

Naloga:

1. Izdelaj svojo vizitko in predlog vizitke za svoje kolege pri krožku.
2. Izdelaj svoj poštni predal na svetovnem spletu.
3. Izdelaj skupino elektronskih naslovov in izmenjaj predstavitveno sporočilo.

Potek dela:

✓Mentor učence spodbudi, da k svojemu imenu najdejo pridevnik na prvo črko imena in s tem pridevnikom poskušajo izpostaviti eno svojo lastnost. Igro prične mentor, ki pove: »Jaz sem MALI MARKO.« Naslednji učenec pove svoje ime in doda pridevnik ter ponovi ime predhodnika, npr. »Jaz sem Nagajiva Nina, pred menoj je bil Mali Marko. Igra se ponavlja, dokler se ne predstavi cela skupina. Zadnji učenec ponovi imena vseh otrok s pridevniki.

Smernice za delo:

✓Delo naj poteka v prijetnem vzdušju, predvsem pa je pomembno, da se skupina prične spoznavati in pri krožku ustvarjati prijetno vzdušje.

BRANJE Z USTNIC

Cilji:

- vzpostavijo medsebojni stik;
- razvijajo empatijo;
- se vključijo v skupino.

Potreben čas: 10 min

Metoda:

- didaktična igra.

Kaj potrebujemo:

✓pripomočki niso potrebni.

Potek dela:

✓Skupino razdelimo na pare. Določimo čas 3 minut, ko otrok v paru normalno govori, drugi pa v odgovor le tiho premika ustnice. Se lahko sporazumeta? Katere besede in glasove najlažje razumeta? Katere pa najtežje?
✓Po treh minutah otroka vlogi zamenjata.

Smernice za delo:

✓Po izvedeni igri udeleženci razpravljajo o izkušnjah, pridobljenih na podlagi igre. Posebej se pogovorimo o spoštovanju sogovornika.

LEPE STVARI, KI SO SE MI PRIPETILE

Cilji:

- razvijajo komunikacijo;
- iščejo pozitivne stvari v svojem življenju;
- spoznajo čustvene vidike inovacijskega in podjetniškega procesa – kaj je tisto, kar me razveseljuje.

Potreben čas: 15 min

Metoda:

- pogovor.

Kaj potrebujemo:

✓stoli v krogu, delovni list iz priloge.

Potek dela:

✓Pogovor v krogu. Vsak otrok pove: »Lepa stvar, ki se mi je zgodila ta teden, je bila …« Posameznik se sam odloči, ali bo govoril o vsakdanjem ali o posebnem pripetljaju.

✓Ko skupina napreduje, učence vzpodbudimo, da izjave komentirajo in postavljajo vprašanja.

Smernice za delo:

✓Udeležence igre opozorimo na pomembnost pozitivne naravnanosti osebe, ki se kaže tudi v tem, da znamo najti pozitivne, vesele in lepe dogodke v svojem življenju. Hkrati je pomembno, da se znamo razveseliti drobnih stvari.

✓Človek s pozitivno naravnanostjo lažje premaguje probleme.

LAŽ IN RESNICA

Cilji:

- razvijajo komunikacijo;
- iščejo trditve, ki bi kar najbolje odražale posameznika in ne bi namigovale na laž;
- razvijajo sposobnost hitrih reakcij.

Potreben čas: 30 min

Metoda:

- didaktična igra, pogovor.

Kaj potrebujemo:

✓pripomočki niso potrebni.

Potek dela:

✓Otroci imajo 30 sekund časa, da sestavijo dve trditvi o sebi (eno dejstvo in eno lažno trditev).
✓Mentor razdeli razred na skupine po 4 ali 5 posameznikov.
✓V skupinah otroci predstavijo svoji dve trditvi, ostali pa ugibajo, katera od trditev je resnična in katera je laž. Po potrebi lahko postavljajo vprašanja.
✓Na koncu predstavitev glasujejo za najbolj prepričljivo neresnico.

Smernice za delo:

✓Otroci naj razmišljajo o trditvah, ki bodo »prenesle« dodatna vprašanja.
✓Na koncu vsake predstavitve vsak pove, katera trditev je bila lažna.

SKLOP B:
ZAZNAVANJE IZZIVOV
IN SPODBUJANJE USTVARJALNOSTI

Namen:

- razvijanje ustvarjalnega opazovanja;
- zavedanje pomembnosti inovativnosti in podjetnosti za družbo, organizacijo in posameznika;
- seznanitev z osnovnimi pojmi;
- razvijanje divergentnega mišljenja.

USTVARJALNO ZAZNAVANJE

ZAKAJ INOVATIVNOST IN PODJETNOST

LATERALNO MIŠLJENJE (OUT OF THE BOX)

I. Mož v dvigalu

II. Anthony and Cleopatra

ZA KAJ VSE LAHKO UPORABLJAMO SPONKO ZA PAPIR?

VARIANTNO IN LATERALNO MIŠLJENJE

USTVARJALNO ZAZNAVANJE

Cilji:

- razvijajo ustvarjalno opazovanje;
- si krepijo vztrajnost.

Potreben čas: 1 ura

Metoda:

- opisovanje, poročanje, pogovor.

Kaj potrebujemo:

✓vejico, list z drevesa, lubje, ročno uro … naj bo vidnih čim več podrobnosti;
✓delovni list iz priloge.

Potek dela:

Naloge zaznavanja gradiva so pomemben spodbujevalec ustvarjalnosti. Lahko mu pokažemo drevesno vejo, otrok pa pove, kaj vidi. Manj ustvarjalen otrok bo npr. rekel, da vidi skorjo, vejice in listje, ustvarjalen pa našteva tudi druge značilnosti, npr. da so vmes orumeneli listi, da je skorja raztrgana, da so listi objedeni itd.
✓Učencu damo predmet ali sliko in zahtevamo, naj ga/jo čim bolj natančno opazuje, nato pa napiše vse, kar vidi (alineje).
✓Nato zahtevamo, naj odkrije še kaj novega, kakšno podrobnost ali vzorec.
✓Postopek ponavljamo, dokler ne odpove.
✓Sledi prikaz opažanj učencev (učitelje izbere nekaj primerov) in pogovor.

Smernice za delo:

✓Če nimamo primernega predmeta, lahko uporabimo sliko predmeta.
✓Primer:

o Manj ustvarjalen bo videl list in luknje. Bolj ustvarjalen pa tudi:
• zvito listno ploskev, strukturo – osrednjo rjavo žilo in manjše žile, ki se cepijo. Rjavo območje stranskih žil je širše, nato se zoži.
• V listu so večje in manjše luknje. Te so okrogle in podolgovate oblike. Ta ni enakomerna. Luknje so zelo različnih velikosti. Skoznje se vidi modro nebo. Luknje praviloma ne pretrgajo glavne ali stranskih žil. Rob luknje je oster. Luknje so na zgornjem delu praviloma večje. Rob lukenj je večinoma rjav.
• V spodnjem delu slike je verjetno druga rastlina ali gozd (neostro ozadje na sliki).
• Barva lista je izrazito rdeča z rjavimi žilami in rahlim rumenim odtenkom. List je v spodnjem desnem robu zaključen z drobnimi dlačicami. List je na nekaj mestih počen …

Fotografija: B. Likar

ZAKAJ INOVATIVNOST IN PODJETNOST

Cilji:

- se zavejo pomembnosti inovativnosti in podjetnosti za družbo, organizacijo in posameznika;
- se seznanjajo z osnovnimi pojmi.

Potreben čas: 20 min

Metoda:

- razlaga, pripovedovanje, opisovanje, poročanje, pogovor.

Kaj potrebujemo:

✓priporočljivo stoli v krogu, učitelj sedi med njimi.

Potek dela:

✓Učence spomnimo na vaje, ki so bile v okviru projekta že izvedene, in jih kratko obnovimo.
✓Z učenci se ob uporabi preproste terminologije na podlagi izvedenih nalog in drugih primerov (povezanih z vašim delom, šolo, lokalnim okoljem, izmišljenih …) pogovarjajte o pomenu besed ustvarjalnost, inovativnost in podjetnost – ali so že slišali za te pojme, kaj si predstavljajo sami …
✓Z učenci se v diskusiji pogovarjajte o pomenu ustvarjalnosti, inovativnosti in podjetnosti. Primer lahko prikažemo še drugače: V trgovini je vrednost kave v zrnju, potrebne za skodelico kave, manj kot 0,1 EUR. V lokalu stane skodelica kave (z dodano storitvijo) 1 EUR. Če trgovec proda enako količino zrnja v lični, a poceni skodelici (cena skodelice s Kitajske je zanemarljiva), ustrezno aranžiranega za darilo in z duhovitim opisom izvora zrnja ter dodanim navodilom za pripravo in serviranje, doseže ceno 10 EUR. Razlika med opisanimi primeri je predvsem v dodani vrednosti zaradi inovativnega pristopa (serviranja kot storitvene inovacije) oz. »doživetja« v tretjem primeru. Pogoj, da je inovacija tudi finančno uspešna, so ustrezne podjetniške dejavnosti.
✓Lahko se sklicujete tudi na podoben primer iz prve triade (vrednost železa).
✓Učence pri tem usmerjajte, da razmišljajo o pomenu ustvarjalnosti, inovativnosti in podjetnosti zanje, za starše, šolo, podjetja, državo in družbo. Obenem prikažite razliko med inovacijo izdelka (primer za 10 EUR) in inovacijo storitve (primer za 1 EUR) ter osnove »dodane vrednosti«.

Smernice za delo:

Možna izhodišča:
- o kaj je ideja;
- o razlika med idejo in inovacijo;
- o zakaj je podjetništvo pomembno;
- o razlika med ustvarjalnostjo in inovativnostjo;
- o zakaj je ustvarjalnost pomembna za družbo/organizacijo/posameznika;
- o naštejte nekaj inovacij, ki jih poznate – doma, v šoli, družbi …;
- o ali menite, da sami potrebujete ustvarjalnost, inovativnost in podjetnost – zakaj ja, zakaj ne;
- o ali se pri učencih doma govori o ustvarjalnosti, inovativnosti in podjetnosti;
- o kaj pa v šoli in drugje;
- o poiščite primere inovacij izdelkov in proizvodov
- o skušajte utemeljiti, zakaj je to pomembno; ipd.

Opis ključnih besed:
- o ideja je zamisel, kako bi rešili neki problem ali nalogo;
- o inovacija je koristno uporabljena novost;
- o podjetništvo je dejavnost, s katero se ukvarjajo podjetniki;
- o ustvarjalnost je dejavnost ustvarjanja nečesa drugačnega/novega;
- o posameznik je vsaka oseba;
- o družba je skupina ljudi različnih starosti;
- o organizacija je skupina ljudi/posameznikov, ki skupaj ustvarjajo nove izdelke/storitve.

✓Raven in terminologijo prilagodite učencem.

LATERALNO MIŠLJENJE (OUT OF THE BOX)

Cilji:

- krepitev razmišljanja v variantah;
- krepitev domišljije in lateralnega razmišljanja;
- »razbijanje« klasičnih miselnih vzorcev;
- si krepijo divergentno razmišljanje.

Potreben čas: 15 min

Metoda:

- ustvarjalna igra, razlaga, poročanje, pogovor.

Kaj potrebujemo:

✓pripomočki niso potrebni.

Potek dela:

✓V nadaljevanju sta predstavljena dva primera, po vrsti se obdela drugega za drugim.
✓Mentor predstavi problem in otroke spodbudi k razmišljanju.
✓Otroci predstavljajo svoje ideje.

I. Mož v dvigalu

Mož živi v 10. nadstropju. Vsak dan se z dvigalom odpelje do pritličja, ko gre na delo ali po nakupih. Ko pa se vrača, uporabi dvigalo le do 7. nadstropja. Preostala tri nadstropja »premaga« peš. Čeprav sovraži hojo, se nikoli ne odpelje do svojega nadstropja. Zakaj?

Rešitev: **Je tako majhen, da doseže le do gumba za 7. nadstropje.**

II. Anthony and Cleopatra

Antonij in Kleopatra ležita mrtva na tleh v vili sredi Egipta. Poleg njiju je razbita posoda. Na nobenem ni sledov nasilja, tudi zastrupljena nista bila. Kako sta umrla?

Rešitev: **To sta zlati ribici.**

Smernice za delo:

✓Če se otroci ne približajo rešitvi, jim pomagamo tako, da jih skušamo odvrniti od standardnega načina mišljenja, povezanega z izhodiščem, da sta to znani osebi (torej človeka).

ZA KAJ VSE LAHKO UPORABLJAMO SPONKO ZA PAPIR?

Cilji:

- preverjanje ustvarjalnosti v smislu čim večjega števila idej;
- krepitev izvirnosti;
- razvijajo divergentno razmišljanje.

Potreben čas: 20 min

Metoda:

- razlaga, opisovanje, poročanje, pogovor.

Kaj potrebujemo:

✓papir in pisalo,
✓če je možno, sponko/sponke za papir;
✓delovni list iz priloge.

Potek dela:

✓Otrokom postavimo vprašanje: Za kaj vse lahko uporabljamo sponko za papir?
✓Otroci imajo 2 minuti časa, da individualno napišejo čim več idej.
✓Preštejejo število predlogov in označijo najbolj izviren predlog.
✓Nekaj učencev z največ idejami povabimo k predstavitvi – ideje zapisujemo na tablo.
✓Nato ostali otroci dodajajo ŠE NENAPISANE predloge, ki se jih piše/dodaja na tablo.
✓Prosimo, da se javijo učenci z določenim številom idej (glej tabelo); rezultate napišemo na tablo.
✓Prikažemo tabelo (število idej in število učencev) ter skupno število idej (zapisanih na tabli).
✓Pogovor: poudarimo (verjetno velike razlike) med številom idej posameznikov in še posebno med številom idej posameznika in skupine. Tudi o teh razlikah in razlogih se pogovarjamo.

Smernice za delo:

št. idej	*št. učencev*	*rezultat ustvarjalnosti*
0		*neustvarjalno*
1–2		*zelo nizka ustvarjalnost*
3–5		*nizka*
6–10		*normalna*
> 10		*velika*

Nekaj primerov rešitev:

- *uhan*
- *čiščenje kamna – odtok*
- *namesto gumba*
- *zobotrebec*
- *ščipalka perilo*
- *odpiranje ključavnic*
- *ogrlica*
- *nastavljanje ure*
- *čiščenje tipkovnice, ure*
- *spajanje predmetov*
- *zobotrebec*
- *akupunktura*
- *protistresni pripomoček*
- *izvijač*
- *sponka za lase – okras*
- *el. vodnik*

VARIANTNO IN LATERALNO MIŠLJENJE

Cilji:

- krepitev razmišljanja v variantah;
- krepitev domišljije in lateralnega razmišljanja;
- »razbijanje« klasičnih miselnih vzorcev;
- si krepijo divergentno razmišljanje.

Potreben čas: 20 min

Metoda:

- razlaga, poročanje, pogovor, delo s konkretnim materialom.

Kaj potrebujemo:

✓po 9 zobotrebcev (lahko tudi paličic, vžigalic ipd.) za vsakega učenca.

Potek dela:

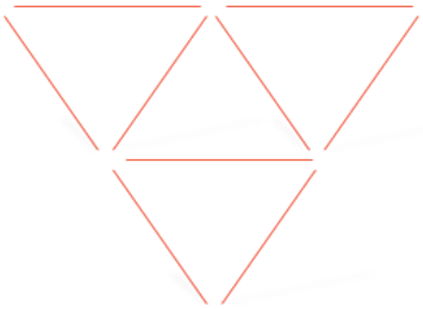
✓Otroci postavijo 9 vžigalic na naslednji način:

✓2 zobotrebca naj premaknejo tako, da dobimo 4 trikotnike.
✓Iz osnovnega položaja učenci premaknejo 3 zobotrebce tako, da dobimo 5 trikotnikov.

Smernice za delo:

Rešitev za 4 trikotnike.

Rešitev za 5 trikotnikov.



✓Pri zadnji rešitvi imamo na prvi pogled 4 trikotnike. Če upoštevamo še trikotnik iz zunanjih stranic, jih imamo 5. To je tudi »odmik« od razmišljanja, da so vsi trikotniki enaki (element lateralnega razmišljanja).

✓V nadaljevanju spodbudimo pogovor o primerljivih izkušnjah iz vsakdanjega življenja. Npr. taki, da rešitve ni bilo lahko najti, na koncu pa je bila drugačna od pričakovane.

SKLOP C:
ŠOLSKI PREDMETI
NA INOVATIVEN NAČIN

Namen:

- prikaz šolskih predmetov (matematika, biologija, fizika, slovenščina) na drugačen način;
- razvijanje tehnik ustvarjalnega načina reševanja problemov;
- razvijanje zavedanja o problemih tveganja;
- spoznavanje pomembnosti izziva;
- razvijanje potrebe po vzpodbudi posameznikove zmožnosti;
- ugotoviti zmožnosti posameznika
- razvijanje ustvarjalnega mišljenja.

KOŠARKA Z ODPADNIM PAPIRJEM (TELOVADBA)

PRIMERI INOVATIVNOSTI PRI PREDMETIH (MATEMATIKA, BIOLOGIJA, FIZIKA, SLOVENŠČINA)

I. Koliko kovancev potrebuješ?

II. Koliko las je na glavi?

III. Preurejanje besedila

IV. Manjkajoče črke

ALI JE NARAVA INOVATIVNA? (BIOLOGIJA)

ČUDOVITI JEDILNIKI (GOSPODINJSTVO)

PROBLEM PAPIRNATEGA STOLPA (TEHNIKA)

PROBLEM ZIDAKA (TEHNIKA)

MODNA REVIJA (LIKOVNI POUK)

KOŠARKA Z ODPADNIM PAPIRJEM (TELOVADBA)

Cilji:

- razvijajo zavedanja o problemih tveganja;
- spoznajo pomembnosti izziva;
- razvijajo potrebe po vzpodbudi posameznikove zmožnosti;
- ugotovijo zmožnosti posameznika;
- spoznajo strategijo zmanjševanja tveganja.

Potreben čas: 20 min

Metoda:

- razlaga, pogovor, poročanje.

Kaj potrebujemo:

✓odpadni papir za pet zvitkov v obliki in velikosti žogice za tenis;
✓škatlo za koš;
✓razpredelnico za prikazovanje rezultatov (delovni list iz priloge);
✓kredo ali barvni lepilni trak za označitev razdalje od koša.

Potek dela:

✓V prostoru namestimo koš in označimo razdalje od njega (po dve stopali). Najbližja razdalja od koša ima vrednost dveh točk, naslednja štirih, naslednja šestih, nato osmih; najdaljša razdalja od koša ima vrednost desetih točk.

✓Izziv je v tem, da posameznik sam izbere, kako daleč od koša se lahko odmakne in pri tem še dosega zadetke (hkrati tudi točke, ki so odvisne od razdalje). Tekmovanje izpeljemo v treh krogih; otroci se sami odločijo, s katere označbe bodo metali papirnate žogice v koš v vseh metih **(V ENEM KROGU SAMO Z ENE OZNAČBE)**.

Smernice za delo:

✓Osredotočimo se na presojo tveganja, zadovoljstva, frustracije in razočaranja. Spoznavanje lastnih meja pogosto pomeni pomanjkanje (zgrešitev), po drugi strani pa se realnosti situacije ne spoštuje. Neuspeh pogosto ljudi spodbudi, da uspejo drugič.

✓Gre za spoznavanje zmožnosti in pazljivo ocenitev tveganja, hkrati pa tudi sposobnost ljudi, da si postavijo različne cilje, ki delujejo kot izziv in so dosegljivi. Če je cilj lahko dosegljiv, se ljudje dolgočasijo ali niso zaskrbljeni, ker v njih ni tveganja. Če so cilji pretežki, ljudje hitro odnehajo ali pa niso zaskrbljeni, ker je v njih pač preveč tveganja.

PRIMERI INOVATIVNOSTI PRI PREDMETIH
(MATEMATIKA, BIOLOGIJA, FIZIKA, SLOVENŠČINA)

Cilji:

- prikaz šolskih predmetov (matematika, biologija, fizika, slovenščina) na drugačen način;
- krepijo sposobnost uporabe »nešolskih« pristopov pri reševanju problemov;
- krepijo sposobnost ocenjevanja in upoštevanja predpostavk;
- krepijo sposobnost opazovanja in celovitega mišljenja;
- spoznavajo naloge preurejanja besedila.

Potreben čas: 2 uri

Metoda:

- razlaga, razgovor.

Kaj potrebujemo:

✓svinčnik, papir, kalkulator;
✓kovanec za 1 EUR;
✓meter ali trikotnik;
✓lahko tudi dostop do interneta in povečevalno steklo (za lase);
✓delovni list iz priloge.

Potek dela:

✓Postopno obdelamo igre za spodbujanje ustvarjalnosti in celovitega mišljenja.
✓Problem predstavimo otrokom, ki ga rešujejo individualno.
✓Izberemo nekaj rezultatov, jih prikažemo in se o njih pogovorimo. Poudarimo, da na podlagi znanih podatkov ni popolnoma natančne rešitve.
✓Individualne naloge.

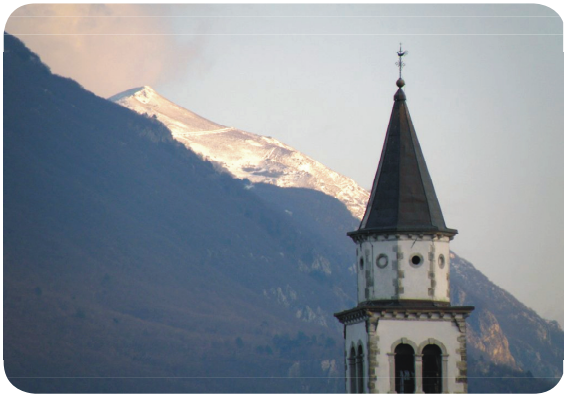
I. Koliko kovancev potrebuješ?

Otrokom pokažemo sliko cerkvenega stolpa z nalogo, naj določijo, koliko kovancev po 1 EUR bi morali položiti drugega za drugim, da bi dosegli vrh cerkvenega stolpa na sliki, visokega 35 m.

Smernice:

✓Za razliko od klasičnih šolskih nalog, kjer moramo uporabiti vse podatke in nobeden ne manjka, je v nalogi nekaj manjkajočih: premer kovanca ni določen – otroci naj se znajdejo; najlažje je, da ga izmerijo (premer = 23,25 mm, debelina: 2,20 mm) .
✓Postavimo vprašanja:

- Koliko je premer kovanca? Kako so ugotovili premer kovanca? Če so ga izmerili, so dobili približek. Kako bi prišli do bolj natančnega podatka? (Odgovor: poiskali bi uradne podatke o dimenzijah – internet, npr. http://europa.eu/legislation_summaries/economic_and_monetary_affairs/introducing_euro_practical_aspects/l25028_en.htm). Druga možnost je, da bi v vrsto postavili več kovancev, izmerili vse in nato izračunali dimenzijo enega.
- Koliko kovancev je potrebnih? (Odgovor: Približno 1505.)



Fotografija: B. Likar

- Iz slike je tudi razvidno, da bi morali za bolj natančen izračun upoštevati neenakomeren profil stavbe in streho, ki ni navpična. Če to upoštevamo, ali se potrebno število kovancev zveča ali zmanjša? (Odgovor: Se poveča.)
- Koliko kovancev pa potrebujemo za dosego zasneženega vrha (videti je enako visok kot stolp)? (Odgovor: Bistveno več, za natančen izračun nam manjkata podatka o relativni višini (od vrha do vznožja) in profilu (poenostavljeno naklonu) gore.)

II. Koliko las je na glavi?

- Otroci naj določijo, koliko las je na glavi sošolca ali sošolke.
- Določijo naj tudi barvo las.

Smernice:

✓Učenci naj izberejo kvadrat s stranico 1 cm (ali drugače) in preštejejo število las na eni stranici. Iz tega izračunajo gostoto – št. las/cm2 (lahko tudi preštejejo število las na enoto ploskve).

✓Nato določijo okvirno površino glave, kjer rastejo lasje (aproksimacija s štirikotnikom ali delom krogle). Nato preračunajo, koliko las je na celi površini.

✓Rezultate predstavijo. Pogovorite se o načinu merjenja, razlikah pri ocenah gostote las na enoto površine, oceni površine lasišča …

✓Prav tako naj predstavijo rezultate glede na barvo las (kot prikazuje tabela, so razlike glede na debelino). Lahko izdelajo tudi skupno tabelo gostote las in barv ter primerjajo z uradnim podatkom.

Rešitev:

Okvirni podatek za odraslega, pri otroku jih je manj (vir: http://sl.wikipedia.org/wiki/Lasje).

barva	Število	premer
plava	*146.000*	*17–51 mikrometrov*
črna	*110.000*	*64–100 mikrometrov*
rjava	*100.000*	*različno*
rdeča	*86.000*	*različno*

III. Preurejanje besedila

Učenec ima na voljo določeno število besed, katerim lahko dodaja glagole, veznike, predloge …). Iz njih (oz. iz dela vseh) mora sestaviti čim večje število različnih stavkov.

Učenci predstavijo nekaj izdelkov. Učitelj lahko vpraša, kdo je sestavil 3, 4, 5, 7, 9 in več smiselnih stavkov. Več kot jih je sestavil, večja je učenčeva ustvarjalnost. Smiselna je predstavitev najboljših.

Smernice:

✓Besede (primer): kolo, sonce, očala, cesta, pokrajina, reka, stati, ležati – npr. Kolo stoji na soncu, na njem so očala za sonce.

✓Možnost: lahko določite nekaj naborov besed in jih enakomerno razdelite med učence.

IV. Manjkajoče črke

Otrok ima na voljo določeno število besed, katerim lahko dodaja glagole, veznike, predloge …). Iz njih (oz. iz dela vseh) mora sestaviti čim večje število različnih stavkov.

Otroci predstavijo nekaj izdelkov. Vprašamo lahko, kdo je sestavil 3, 4, 5, 7, 9 in več smiselnih stavkov. Več kot jih je sestavil, večja je učenčeva ustvarjalnost. Smiselna je predstavitev najboljših.

Smernice:

✓Napišite nekaj črk iz znane besede/stavka, manjkajoče znake pa označite z vezaji. Otrok mora dopolniti manjkajoče v smiselni stavek. Primer: S _ _ _ A (Sanja, slana, Sonja, slaba, skala, sarma, slona …).

✓Možnost: lahko določimo nekaj naborov besed in jih enakomerno razdelimo med otroke ter primerjamo rezultate.

ALI JE NARAVA INOVATIVNA? (BIOLOGIJA)

Cilji:

- spoznajo inovativnost v naravi – primer iz biologije;
- razvijajo tehniko ustvarjalnega načina reševanja problemov;
- razvijajo skupinsko sodelovanje;
- razvijajo sposobnosti razpravljanja in pogovora.

Potreben čas: 30 min

Metoda:

- razlaga, pogovor.

Kaj potrebujemo:

✓papir, svinčnik.

Potek dela:

✓Predstavimo problematiko in primer evkaliptusa.

Avstralska puščava, kjer vladajo ekstremne razmere. Peščeni viharji, vročina, UV-sevanje, pomanjkanje vode. Rastline se morajo prilagoditi razmeram. Evkaliptus je tako razvil zaščito – svetlo »obleko«, ki še bistveno bolje ščiti rastlino pred vremenskimi vplivi. Še posebej zanimivo pa je, kako se drevo »znebi« poškodovane in stare veje. Ker ta v fazi odmiranja vseeno obremenjuje drevo in korenine, je smiselno, da se je drevo »znebi« čim prej. Zato okrog take veje preneha tvoriti zaščitno skorjo. Ko te enkrat ni, se veja hitro posuši in odpade. Brez tega prilagoditvenega mehanizma bi bil proces bistveno daljši in bi ogrožal preživetje preostalega dela drevesa.

✓Otrokom postavimo nalogo, da poiščejo znane primere iz narave, ko se morajo živali in rastline prilagajati razmeram v naravi. Kako se prilagajajo? Ali to zadostuje?

✓Predstavite predlogov in pogovor.

Smernice za delo:

✓Otroke usmerimo na razmišljanje o različnih razmerah: tema – ne vidim, mraz, težak sneg, poplave, pomanjkanje vode …).

ČUDOVITI JEDILNIKI (GOSPODINJSTVO)

Cilji:

- razvijajo ustvarjalno mišljenje;
- razvijajo občutek za šolo, zdravo prehrano;
- povezujejo vsebine z gospodinjskim poukom.

Potreben čas: 1 ura

Metoda:

- razlaga, pogovor.

Kaj potrebujemo:

Vsaka skupina potrebuje:
✓6 različnih sestavin (na primer banano, kumaro, rezino polnozrnatega kruha, navadni jogurt, pest orehov, dve rezini piščančje salame);
✓3 krožnike in 1 kozarec, nož (ne oster), žlico;
✓list papirja in svinčnik;
✓delovni list iz priloge.

Potek dela:

✓Razred razdelimo v skupine s petimi udeleženci. Vsaki skupini damo na voljo 6 različnih sestavin.
✓Vsaka skupina iz danih sestavin sestavi jedilnik – predjed, glavna jed, sladica. Časovni okvir za oblikovanje jedilnika je največ 10 minut.
✓Skupine nato pripravijo jedi, ki so jih navedli v svojem jedilniku. Po končani nalogi vsaka od skupin predstavi svoje jedi pred celim razredom.
✓Učenci poskusijo svoje pripravljene jedi.

Smernice za delo:

✓Razprava, ki teče na podlagi poročila opazovalcev, mora biti osredotočena na organizacijo skupine, pristop k reševanju problema, sodelovanje ali nesodelovanje pri reševanju problema, tekmovanje ter borbo za vodenje, razpravljanje in odločanje.

PROBLEM PAPIRNATEGA STOLPA (TEHNIKA)

Cilji:

- razvijanje tehnik ustvarjalnega načina reševanja problemov;
- razvijanje skupinskega sodelovanja;
- razvijajo sposobnosti razpravljanja in pogovora.

Potreben čas: 30 min

Metoda:

- razlaga, opazovanje, poročanje.

Kaj potrebujemo:

Vsaka skupina potrebuje:
✓8 listov papirja A4;
✓lepilni trak.

Opazovalci potrebujejo:
✓metrsko ravnilo;
✓papir za opažanja, svinčnik;
✓pripomoček za delo opazovalca (navodila opazovalcu);
✓delovni list iz priloge.

Potek dela:

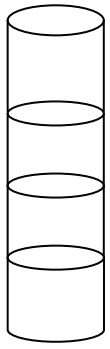
✓Razred razdelimo v skupine s štirimi ali petimi udeleženci; potrebujemo tudi tri opazovalce. Naloga, ki jo rešuje skupina, je postavitev stolpa (stabilnega), ki mora doseči višino 1 metra. Čas za izdelavo stolpa z razpoložljivim materialom je 10 minut.
✓Po končani nalogi opazovalci krožijo med izdelki in merijo stolpe.

Smernice za delo:

✓Razprava, ki teče na podlagi poročila opazovalcev, mora biti osredotočena na organizacijo skupine, pristop k reševanju problema, sodelovanje ali nesodelovanje pri reševanju problema, tekmovanje ter borbo za vodenje, razpravljanje in odločanje.

Rešitev:

Valji, rombi, kocke, kvadri …



PROBLEM ZIDAKA (TEHNIKA)

Cilji:

- razvijanje tehnik ustvarjalnega načina reševanja problemov;
- razvijanje skupinskega sodelovanja;
- razvijajo sposobnosti razpravljanja in pogovora.

Potreben čas: 30 min

Metoda:

- razlaga, opazovanje, poročanje.

Kaj potrebujemo:

Vsaka skupina potrebuje:
✓4 liste papirja A4;
✓lepilni trak;
✓zidak.

Opazovalci potrebujejo:
✓ravnilo;
✓papir za opažanja, svinčnik;
✓pripomoček za delo opazovalca (navodila opazovalcu);
✓delovni list iz priloge.

Potek dela:

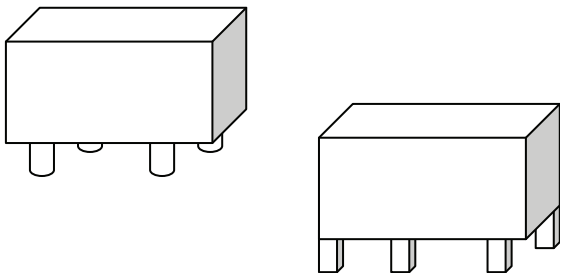
✓Razred razdelimo v skupine s štirimi ali petimi udeleženci; potrebujemo tudi tri opazovalce. Vsaki skupini damo na voljo material, s katerim mora podpreti zidak, ki mora na koncu stati 10 cm nad podlago. Čas za izvedbo naloge je 10 minut.
✓Po končani nalogi opazovalci krožijo med izdelki in merijo višino oddaljenosti zidaka od podlage.

Smernice za delo:

✓Razprava, ki teče na podlagi poročila opazovalcev, mora biti osredotočena na organizacijo skupine, pristop k reševanju problema, sodelovanje ali nesodelovanje pri reševanju problema, tekmovanje ter borbo za vodenje, razpravljanje in odločanje.

Rešitev:

Valji, kvadri, harmonika iz polovice A4–papirja.



MODNA REVIJA (LIKOVNI POUK)

Cilji:

- razvijanje tehnik ustvarjalnega načina reševanja problemov;
- razvijanje skupinskega sodelovanja;
- spodbujanje razmišljanja o okolju;
- razvijajo sposobnosti razpravljanja in pogovora.

Potreben čas: 1 ura

Metoda:

- razlaga, opazovanje, poročanje.

Kaj potrebujemo:

Vsaka skupina potrebuje:
✓veliko časopisnega papirja;
✓lepilni trak;
✓mali lističi papirja in svinčniki.

Potek dela:

✓Razred razdelimo v skupine s tremi ali štirimi udeleženci. Vsaki skupini damo na voljo veliko časopisnega papirja in lepilni trak.
✓Vsaka skupina oblikuje oblačilo za enega od članov svoje skupine. Časovni okvir za oblikovanje kreacij je največ 20 minut.
✓Po končani nalogi vsaka od skupin predstavi svojo kreacijo pred celim razredom.
✓Vsak od otrok izbere po njegovem mnenju najboljšo kreacijo in svoj glas odda na lističu papirja.
✓Na koncu modne revije se razglasi zmagovalno skupino, ki prejme največ glasov.

Smernice za delo:

✓Razprava, ki teče na podlagi poročila opazovalcev, mora biti osredotočena na organizacijo skupine, pristop k reševanju problema, sodelovanje ali nesodelovanje pri reševanju problema, tekmovanje ter borbo za vodenje, razpravljanje in odločanje.

SKLOP D: INOVATIVNOST IN PODJETNOST

Namen:

- spodbujanje ustvarjalnosti;
- krepitev komunikacijske sposobnosti;
- pripravljanje na obisk in pogovor z enim od staršev otrok iz razreda ali z vsem znanim uspešnim lokalnim podjetnikom, ki je znan po ustvarjalnih pristopih (nujno mora biti pozitivna oseba, nesporna tako po poslovnih kot moralnih vidikih);
- spoznavanje ustvarjalnih, inovativnih in podjetnih vidikov poklicev;
- razvijanje koncepta sodelovalnosti in povezovanja z okoljem (odprto inoviranje);

NAŠ IZDELEK JE DRUGAČEN

PRISLUHNIMO INOVATIVNIM

NAŠ IZDELEK JE DRUGAČEN

Cilji:

- spodbujanje ustvarjalnosti;
- zaznajo probleme/priložnosti;
- iščejo ideje/rešitve;
- razvijajo sposobnosti prepričevanja;
- krepijo komunikacijske sposobnosti.

Potreben čas: 1 ura

Metoda:

- predstavitev, razlaga.

Kaj potrebujemo:

✓Vsakdanje predmete, ki so v razredu.

Potek dela:

✓Otroci so razdeljeni v skupine po tri ali štiri.
✓Otroci iščejo ideje za uporabo posameznih predmetov in načine poudarjanja prednosti njihovega predmeta.
✓Za predmet, ki so ga izbrali v razredu, pripravijo kratko predstavitev in ga poskušajo prodati ostalim.
✓Sledi pogovor, katera od predstavitev je bila najbolj prepričljiva in zakaj.

Smernice za delo:

✓Prednosti predmeta so lahko usmerjene na izboljšanje pouka, bolj prijetno delo, prednosti za posameznika …
✓Otroci naj poiščejo čim več koristnih uporab predmeta.

PRISLUHNIMO INOVATIVNIM

Cilji:

- spoznavajo ustvarjalne, inovativne in podjetne vidike poklicev;
- razvijajo spretnosti komunikacije in postavljanja vprašanj;
- se pripravijo na obisk in pogovor z enim od staršev/ skupino staršev otrok iz razreda;
- se pripravijo na obisk in pogovor z dvema predstavnikoma uspešnih lokalnih podjetij, ki sta znana po ustvarjalnih pristopih (nujno mora biti pozitivna oseba, nesporna tako v poslovnem kot moralnem smislu);
- obiščejo podjetnika v lokalnem okolju;
- obiščejo znanstvenika/ raziskovalca ali umetnika v lokalnem okolju;
- spoznajo 3 primere dobrih praks podjetij ali podjetnikov iz lokalnega okolja.

Metode:

- predstavitev, pogovor, obisk

Potek dela in smernice za delo:

✓ V šolo povabimo 2 podjetnika in enega starša oz. skupino staršev otrok, ki sodelujejo v skupini. Eno podjetje iz lokalnega okolja izberejo otroci sami, drugega vključijo v program v sodelovanju z mentorjem. S podjetnikoma otroci spoznavajo pomen posameznih poklicev za družbo in razvoj posameznega strokovnega področja, spoznavajo podjetniško okolje, pomen in lik podjetnika, življenje podjetnika, pomen blagovne znamke, prepoznavnost podjetja, marketing, trženje, itd.

✓ S staršem/ starši se otroci pogovarjajo o ustvarjalnosti in inovativnosti pri njihovem delu in vsakdanjem življenju in s primeri iz prakse ter z metodo burjenja možganov ugotavljajo pomen iznajdljivosti in ustvarjalnosti v vsakdanjem življenju.

✓ Pri obisku podjetja in znanstvenika/ raziskovalca ali umetnika ugotavljajo pomen ustvarjalnosti, podjetnosti in inovativnosti na naše življenje.

✓ Primeri za različne profile so navedeni v nadaljevanju. Predstavljenih je nekaj izhodišč za vsebino predstavitve oz. pogovor, ki pa naj jih mentor ustrezno prilagodi.

o Frizer v uri, ki jo ima na voljo, naredi otrokom »hitre« frizure, ti pa ga med konkretnim delom sprašujejo stvari, ki jih zanimajo. Pomembno je, da se povabljeni »podjetnik ali ustvarjalec« predstavi konkretno. K delu povabi tudi otroke.

o Raziskovalec – predstavi svoje delo, pomen ustvarjalnosti in izvirnosti pri njegovem delu, kaj je rezultat njegovega ustvarjalnega dela, kako »proda« rezultate svojega dela, kako se povezuje z drugimi raziskovalci, podjetji …

o Umetnik – predstavi svoje delo, kako se povezujeta ustvarjalni vidik in nuja po komercializaciji, od kod ideje za delo, kako si zagotavlja sredstva za preživetje, kakšne so možnosti za prodajo umetniških izdelkov …

o Državna ustanova – ali je kot zaposleni lahko ustvarjalen, ali taka ustanova spodbuja inovativnost in podjetnost, kako to spodbuja med zaposlenimi, kako v lokalnem okolju …

Druge usmeritve za pogovor:

o zakaj se je odločil za ta poklic;
o kaj ima v svojem poklicu najraje;
o ali je ustvarjalnost nujna za uspešno opravljanje poklica;
o kje je lahko ustvarjalen;
o kako idejo uresniči;
o mednarodno povezovanje;
o čustveni vidiki ustvarjalnih pristopov in zadovoljstvo pri delu;
o socialno in strokovno mreženje;
o družbeni in socialni vidiki inoviranja in podjetnosti.

SKLOP E: PROJEKTNO DELO

Namen:

- spoznavanje tehnike za izbor ideje.
- seznanjanje s problematiko ekologije;
- krepitev komunikacijske sposobnosti;
- razvijanje organizacijske sposobnosti;
- obvladovanje kompleksnost;
- krepitev vodstvene sposobnosti;
- krepitev vztrajnost do končne realizacije;
- izvedba konkretne ideje.

OKOLJE KLIČE NA POMOČ – POMAGAJMO MU!

ISKANJE INOVATIVNE IDEJE

OKOLJE KLIČE NA POMOČ – POMAGAJMO MU!

Cilji:

- spoznavanje tehnike za izbor ideje.
- se seznanijo s problematiko ekologije;
- zaznajo probleme/priložnosti;
- iščejo ideje/rešitve – tehnika možganske nevihte;
- krepijo komunikacijske sposobnosti;
- zagovarjajo lastna stališča;
- razvijajo organizacijske sposobnosti;
- obvladujejo kompleksnost;
- krepijo vodstvene sposobnosti;
- krepijo vztrajnost do končne realizacije;
- izvedejo konkretno idejo.

Potreben čas: 6 ur

Metoda:

-

Kaj potrebujemo:

✓pripomočke glede na izbrani projekt;
✓delovni list iz priloge.

Potek dela:

✓Otroci iščejo rešitve ohranjanja naravnega okolja in načine varovanja pristnega naravnega okolja (na primer zbiramo biološke odpadke, naša družina pomaga reciklirati odpadke itd.).
✓Delo v skupinah po 5–8 oseb. Otroke razdelimo v skupine. Vsaka skupina si izbere svojo temo (nekaj jih je navedenih v nadaljevanju). Lahko jih predlagajo sami.

1. faza
- Otroci naj poiščejo in napišejo več ekoloških problemov.
- Otroci naj izberejo najbolj pereč problem in ga zapišejo.

2. faza
- Mentor poda osnove možganske nevihte oz. zapisovanja idej (brainstorming, brainwritting).
- Otroci skušajo za izbrani problem najti čim več načinov za izboljšanje – uporaba tehnike možganske nevihte.
- Izberejo najboljšo rešitev, jo zapišejo in utemeljijo.

3. faza
- Skupina idejo razdela in pripravi konkreten načrt, kako bo idejo uresničila.
- Predstavitev ideje sošolcem, vprašanja in pripombe zaželene – skupina pripombe beleži.
- Izbrano idejo po potrebi predstavijo (lahko se poskušajo dogovoriti in svojo inovativno rešitev za neki šolski problem sami predstavijo ravnateljici ali občinskemu svetniku, če je ideja povezana z rešitvijo problema v lokalni skupnosti).
- Realizacija idej – otroci pripravijo vse potrebno za realizacijo in jo izvedejo.

Smernice za delo:

✓Otroci na podlagi poznavanja okolice iščejo rešitve za usklajeno sobivanje v danem okolju in za intenzivno ohranjanje okolja oz. igra »Za nas«

Primeri za delo:

1. faza – iskanje problema

1. tema – ekologija kraja

✓Učenci naj poiščejo ekološke probleme v svojem kraju, npr. črna odlagališča odpadkov, umazani pločniki, zanemarjeni parki, prepolni smetnjaki.

✓Izbor najbolj perečega problema.

✓Vsakega od navedenih predlogov ocenijo z več vidikov: obseg (npr. velikost onesnaženja, trajanje problema ipd.). Eden ključnih kriterijev (poleg navedenih) je možnost, da sami prispevajo k izboljšanju. Najbolj aktualen problem označijo. *(Dokončen izbor poteka v sodelovanju z mentorjem – še posebno o možnosti za izvedbo.)*

2. tema – zbiranje odpadkov doma

✓Učenci naj identificirajo stanje glede ločevanja odpadkov na domu. Npr.: ali ločujejo odpadke; če ne, zakaj ne; ali odpadni papir zbirajo posebej in ga odlagajo v posebne zabojnike; ali se odpadna barva, laki in druge kemične snovi ter baterije zbirajo in odlagajo ločeno ali se to meče v isti smetnjak kot drugi odpadki (učitelj opozori na problem strupenih snovi, ki se nato odlagajo na splošna smetišča).

2. faza – iskanje možnih rešitev

✓Učenci skušajo za izbrani problem najti čim več načinov za izboljšanje.

✓Smernice: npr. razmislek o možnostih izboljšanja. Kaj lahko sami storimo za izboljšanje izbranega problema?

✓Za iskanje rešitev se uporabi tehniko možganske nevihte (pribl. 30 minut). Skupina izbere vodjo, ki usmerja skupino in skrbi, da NI KRITIKE. Vsako idejo (brez izjeme) tudi zapiše.

✓Zlata pravila za izvedbo tehnik ustvarjalnosti:

- Med ustvarjalno seanso ni kritike.
- Vsakršne ideje so dobrodošle.
- Gradite na idejah drugih članov skupine.
- Ne dopustite dolgega razmišljanja.
- Ideje naj bodo kratke in jasne.
- Naredite ustvarjalno seanso zabavno.
- Jasno določite problem (pri večini tehnik).
- Pogovor usmerite v razvoj nenavadnih, »odštekanih« idej.

✓Izbor ideje za realizacijo

✓Vsak predlog ocenijo z več vidikov (npr. izvedljivost, potreben čas,
prednosti rešitve, koliko ljudi bi moralo sodelovati, potrebni viri …). Najboljšo rešitev označijo. (Dokončen izbor poteka v sodelovanju z mentorjem – še posebno o možnosti za izvedbo.)

3. faza

✓Rezultat je lahko izdelek, akcija ipd. (npr. promocijski letaki, zgibanka, plakat, zasnova čistilne akcije, osveščanje ljudi na cesti …).

✓Potrebno je skupinsko usklajevanje, iskanje potrebnih materialov, orodij za izdelavo izdelka, izdelovanje izdelka, priprava propagandnega materiala, iskanje možnosti, kako ta izdelek prodati večjemu številu kupcev, prodaja izdelka.

ISKANJE INOVATIVNE IDEJE

Cilji:

- spoznavanje tehnike za izbor ideje.
- zaznajo probleme/priložnosti;
- iščejo ideje/rešitve – tehnika možganske nevihte;
- krepijo komunikacijske sposobnosti;
- zagovarjajo lastna stališča;
- izvedejo konkretno idejo.

Potreben čas: 6 ur

Metoda:

-

Kaj potrebujemo:

✓pripomočke glede na izbrani projekt.

Potek dela:

✓Z otroki se pogovarjamo, kako pridemo do idej.

KAKO PRIDEMO DO IDEJ?

KAJ JE TISTO, KAR NAS RAZVESELJUJE?
POSNEMAMO NEKOGA, KI IMA USPEŠNO IDEJO.
1. DVE ALI VEČ IDEJ ZDRUŽIMO V NOVO IDEJO.
2. REŠUJEMO PROBLEME, KI JIH IMAJO LJUDJE.
3. UGOTOVIMO, KJE JE KONKURENCA ŠIBKA ALI SLABA.
4. IDEJO RAZVIJEMO IZ LASTNEGA HOBIJA.
5. GRADIMO NA LASTNIH SPRETNOSTIH.
6. UPORABA ODPADNIH MATERIALOV ZA NEKAJ UPORABNEGA.
7. PRINAŠANJE IDEJ S POČITNIC.
8. BURJENJE MOŽGANOV V SKUPINI.
9. POGOVARJANJE Z LJUDMI IN POSLUŠANJE LJUDI.
10. PREPOZNAVAMO »LUKNJE« (POMANJKANJE) V TRGOVINI, GOSTILNI, ŠOLI, KRAJU.
11. NAJDEMO NOVE NAČINE, DA LAHKO NEKAJ NAREDIM.
12. IZBOLJŠANJE IZDELKA ALI STORITVE.
13. FANTAZIRANJE IN SANJARJENJE.
14. NAJDEMO REŠITVE, KI PREMAGUJEJO DOLGE, NA VIDEZ NEPREMAGLJIVE RAZDALJE.
15. POSLUŠAMO LJUDI, KO GOVORIJO: »KO BI LE ...«
16. VEDNO IŠČEMO PRILOŽNOSTI V OKOLJU (OPAZUJEMO DOGAJANJA V OKOLICI ...).

✓Iskanje inovativnih idej – brainstorming.
✓Vrednotenje idej.
✓Izbor najbolj inovativne ideje.
✓Opis ideje:
- Kaj prinaša ideja za kupca?
- Kako jo lahko izvedemo?
- Kaj potrebujemo za izvedbo?
- Kako bi jo lahko najbolje prodali?

✓Predstavitev ideje in izvedba (če je ideja izvedljiva).

DELOVNA GRADIVA ZA UČENCE

PREDSTAVIMO SE

MOJA VIZITKA

Ime in priimek:.....
Naslov: .....
Telefon: .....
E-naslov: .....
Hobi:.....
Vzdevek: .....

VIZITKA MOJIH PRIJATELJEV

Ime in priimek:.....
Naslov: .....
Telefon: .....
E-naslov: .....
Hobi:.....
Vzdevek: .....

Ime in priimek:.....
Naslov: .....
Telefon: .....
E-naslov: .....
Hobi:.....
Vzdevek: .....

Ime in priimek:.....
Naslov: .....
Telefon: .....
E-naslov: .....
Hobi:.....
Vzdevek: .....

Ime in priimek:.....
Naslov: .....
Telefon: .....
E-naslov: .....
Hobi:.....
Vzdevek: .....

Ime in priimek:.....
Naslov: .....
Telefon: .....
E-naslov: .....
Hobi:.....
Vzdevek: .....

Ime in priimek:.....
Naslov: .....
Telefon: .....
E-naslov: .....
Hobi:.....
Vzdevek: .....

Ime in priimek:.....
Naslov: .....
Telefon: .....
E-naslov: .....
Hobi:.....
Vzdevek: .....

Ime in priimek:.....
Naslov: .....
Telefon: .....
E-naslov: .....
Hobi:.....
Vzdevek: .....

Ime in priimek: .....
Naslov: .....
Telefon: .....
E-naslov: .....
Hobi: .....
Vzdevek: .....

Ime in priimek: .....
Naslov: .....
Telefon: .....
E-naslov: .....
Hobi: .....
Vzdevek: .....

Ime in priimek: .....
Naslov: .....
Telefon: .....
E-naslov: .....
Hobi: .....
Vzdevek: .....

Ime in priimek: .....
Naslov: .....
Telefon: .....
E-naslov: .....
Hobi: .....
Vzdevek: .....

Ime in priimek: .....
Naslov: .....
Telefon: .....
E-naslov: .....
Hobi: .....
Vzdevek: .....

Ime in priimek: .....
Naslov: .....
Telefon: .....
E-naslov: .....
Hobi: .....
Vzdevek: .....

Ime in priimek: .....
Naslov: .....
Telefon: .....
E-naslov: .....
Hobi: .....
Vzdevek: .....

Ime in priimek: .....
Naslov: .....
Telefon: .....
E-naslov: .....
Hobi: .....
Vzdevek: .....

MOJA VIZITKA NA SVETOVNEM SPLETU

Ime in priimek: .....
Podjetniški krožek .....
Šola: .....
Tel.: ..... Fax.: .....
Spletni naslov: .....
E-mail: ime.priimek@gmail.com in ime.priimek@yahoo.com
Hobi: .....
Vzdevek: .....

LEPE STVARI, KI SO SE MI PRIPETILE

Navodila učencem:

✿ V vsak oblaček zapiši lep dogodek, ki si ga doživel pred kratkim in se ga z veseljem spominjaš.

USTVARJALNO ZAZNAVANJE

Navodila učencem:

✿ Čim bolj natančno opazuj, nato pa napiši vse, kar vidiš na sliki (vzorcu).

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

✿ Poskusi odkriti še kaj novega.

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

✿ Ponovno poskusi odkriti še kaj novega.

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Za kaj vse lahko uporabljamo sponko za papir?

Navodila učencem:

✿ Moje ideje

Košarka z odpadnim papirjem

Ali si upam?

✿ ZAPIS DOSEŽKOV PRI KOŠARKI Z ODPADNIM PAPIRJEM

	ime in priimek	2	4	6	8	10	skupaj
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							
11							
12							
13							
14							
15							

Primeri inovativnosti pri predmetih
(matematika, biologija, fizika, slovenščina)

Koliko kovancev potrebuješ?

- Koliko kovancev po 1 EUR bi morali položiti drugega za drugim, da bi dosegli vrh cerkvenega stolpa na sliki, visokega 25 m?

Koliko las je na glavi?

Manjkajoče črke

Čudoviti jedilniki (gospodinjstvo)

Moj jedilnik:

✿ predjed

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

✿ glavna jed

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

✿ sladica

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Problem papirnatega stolpa

Saj postajam arhitekt/-ka!

✿ V skupini imate na voljo osem listov papirja formata A4 in lepilni trak. Z razpoložljivim materialom izdelajte stolp, ki mora doseči višino 1 metra. Čas, ki ga imate na voljo za izdelavo stolpa, je 10 minut.

Skice možnih rešitev in rešitev drugih skupin:

1. skica	**2. skica**
3. skica	**4. skica**

NAVODILA OPAZOVALCU

✿ Opazovalec mora odgovoriti na naslednja vprašanja:

1. Ali so si člani skupine razdelili naloge?
✓da – kako se je to videlo
✓ne – zakaj ne

2. Ali je kdo prevladoval pri delu skupine?
✓da
✓ne
✓Razloži, kako je bilo to moč opaziti.

3. Ali je bil kdo v skupini brez zaposlitve?
✓da – kdo – zakaj
✓ne

4. Ali je imela skupina probleme ali nesporazume?
• katere
• kako so jih rešili

5. Kako je svoje delo opravil pogajalec?
• zelo odločno in spretno
• še kar dobro
• bolj slabo
• ni se znal pogajati

6. Ali mu je skušal kdo pomagati?
• da – kdo in kako
• ne – vse je opravil sam

7. Kakšen je rezultat dela?
• zelo natančen
• srednje dober
• povprečen
• slab

8. Kako so člani skupine sodelovali med seboj?
• niso sodelovali (ocenite, zakaj)
• sodelovali so le nekateri od njih (ocenite, zakaj)
• sodelovanje je bilo enakovredno in nihče ni posebej izstopal

Problem zidaka

V skupini imate na voljo zidak, štiri liste papirja formata A4 in lepilni trak. V 10 minutah naredite iz papirja konstrukcijo, ki bo vzdržala zidak, ta pa mora biti 10 centimetrov dvignjen od površine.

Skice možnih rešitev in rešitev drugih skupin:

1. skica	**2. skica**
3. skica	**4. skica**

NAVODILA OPAZOVALCU

Opazovalec mora odgovoriti na naslednja vprašanja:

1. Ali so si člani skupine razdelili naloge?
✓da – kako se je to videlo
✓ne – zakaj ne

2. Ali je kdo prevladoval pri delu skupine?
✓da
✓ne
✓Razloži, kako je bilo to moč opaziti.

3. Ali je bil kdo v skupini brez zaposlitve?
✓da – kdo – zakaj
✓ne

4. Ali je imela skupina probleme ali nesporazume?
• katere
• kako so jih rešili

5. Kako je svoje delo opravil pogajalec?
• zelo odločno in spretno
• še kar dobro
• bolj slabo
• ni se znal pogajati

6. Ali mu je skušal kdo pomagati?
• da – kdo in kako
• ne – vse je opravil sam

7. Kakšen je rezultat dela?
• zelo natančen
• srednje dober
• povprečen
• slab

8. Kako so člani skupine sodelovali med seboj?
• niso sodelovali (ocenite, zakaj)
• sodelovali so le nekateri od njih (ocenite, zakaj)
• sodelovanje je bilo enakovredno in nihče ni posebej izstopal

Okolje kliče na pomoč – pomagajmo mu!

Napiši probleme, ki jih poznaš.

- .....
- .....
- .....

Navedi najbolj pereč problem.

- .....

Iščemo rešitev – ideje (npr. možganska nevihta).

- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....

Izberi in napiši najboljšo rešitev.

- .....
- .....
- .....
- .....
- .....

Načrt za realizacijo.

- .....
- .....

KAKO PRIDEMO DO IDEJ?

KAJ JE TISTO, KAR NAS RAZVESELJUJE?

Preberi in poskusi doma pripraviti svoje predloge.

1. POSNEMAMO NEKOGA, KI IMA USPEŠNO IDEJO:

Rubikovo kocko je posnemalo veliko število proizvajalcev.

Izdelek, ki bi ga tudi sam posnemal, je:

✿ .....

2. DVE ALI VEČ IDEJ ZDRUŽIMO V NOVO IDEJO.

Združimo aktivnost in oddih = aktivne počitnice.
Združitev zdrave hrane in oddiha = zdrava kmetija; turizem na kmetih.

Moja uspešna združitev bo: ..... in ..... .

3. REŠUJEMO PROBLEME, KI JIH IMAJO LJUDJE:

taksisti, vodovodni instalaterji, električarji, avtomehaniki, zdravniki, zavarovalni zastopniki, zaposleni na bančnih okencih idr. s svojim delom odpravljajo ali zmanjšujejo posamezne probleme ljudi.

Jaz bom odpravljal/a naslednji problem:

✿ .....

4. UGOTOVIMO, KJE JE KONKURENCA ŠIBKA ALI SLABA.

V bližnji piceriji pečejo samo eno vrsto pizze, zato …

Moj predlog:

✿ .....

5. RAZVIJEMO IZ LASTNEGA HOBIJA.

Sem dober igralec tenisa in v tem športu vidim priložnost, zato odprem teniški center.

Moj hobi je: ..... Izkoristim ga lahko tako, da:

.....

6. GRADIMO NA LASTNIH SPRETNOSTIH.

Delam igrače iz odpadnega blaga.

Sam izdelujem:

✿ .....

7. UPORABA ODPADNIH MATERIALOV ZA NEKAJ UPORABNEGA

Zbiranje papirja za prodajo.

Moja ideja:

✿ .....

8. PRINAŠANJE IDEJ S POČITNIC.

Prodaja posebnih pokrival, ki preprečujejo neposredno izpostavljanje soncu in jih pri nas ni moč kupiti.

Moja ideja:

✿ .....

9. BURJENJE MOŽGANOV V SKUPINI

Izpostavimo cilj in vzpodbudimo vse prisotne (npr. vse družinske člane ali krog svojih prijateljev), da prispevajo svoje ideje za dosego tega cilja. Pri tem lahko uporabljamo različne tehnike dela, kot so npr. razvijanje ideje na velikem skupnem papirju (brainwriting) ali tabli, individualno z listki (pin board), po metodi 635 …

10. POGOVARJANJE Z LJUDMI IN POSLUŠANJE LJUDI.

Pogovarjamo se z ljudmi, s ciljem, da pridemo do novih spoznanj, ki mi jih posredujejo ljudje z izkušnjami, znanjem.

11. PREPOZNAVAMO »LUKNJE« (POMANJKANJE) V TRGOVINI, GOSTILNI, ŠOLI, KRAJU.

Podrobno opazujemo stanje v nekem okolju in skušamo zaznati pomanjkljivosti, ki bi jih bilo treba odpraviti (npr. v prodajalni nimajo kokakole).

12. NAJDEMO NOVE NAČINE, DA LAHKO NEKAJ NAREDIMO.

Iščemo načine in poti, kako neki izdelek ali storitev narediti oz. opraviti drugače, kot je splošno znano; pri tem lahko pričakujemo, da bodo ljudje takšno rešitev sprejeli z zanimanjem.

13. IZBOLJŠANJE IZDELKA ALI STORITVE.

Pri izbranem izdelku skušamo odpraviti napake ali pomanjkljivosti, ki so zanj že značilne.

14. FANTAZIRANJE IN SANJARJENJE.

Pri iskanju novih idej sem neobremenjen, ne postavljam si ovir, okvirov ali meja vnaprej, razmišljam divje in uporabim vso svojo domišljijo. VSAKA IDEJA JE DOBRODOŠLA! ***Takrat, ko zbiramo ideje, jih ne presojamo v dobrem ali slabem smislu že vnaprej! Pustite sebi in prijateljem svobodo pri razmišljanju!***

15. NAJDEMO REŠITVE, KI PREMAGUJEJO DOLGE, NA VIDEZ NEPREMAGLJIVE RAZDALJE.

16. POSLUŠAMO LJUDI, KO GOVORIJO: »KO BI LE ...«

Tudi v tem so ideje, ki jih ti ljudje ne zanjo uresničiti ali se jih ne znajo lotiti. Nekdo v problemu vidi tudi svojo priložnost (ker meni, da pozna pravo rešitev).

17. VEDNO IŠČEMO PRILOŽNOSTI V OKOLJU (OPAZUJEMO DOGAJANJA V OKOLICI ...).

Po svetu vedno hodimo z odprtimi očmi, znamo prisluhniti dogodkom v okolju, povprašamo, če nam kaj ni jasno, izkoristimo svoja čutila ipd.

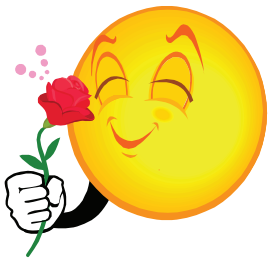
KAKO PRIDEMO DO IDEJ?

POMEMBNO JE OPAZOVATI IN VIDETI!

POMEMBNO JE POSLUŠATI IN SLIŠATI!

POMEMBNO JE TIPATI IN OTIPATI!

POMEMBNO JE POSKUŠATI IN OKUSITI!



POMEMBNO JE VOHATI IN ZAVOHATI!

DRUGI DEL

3. TRIADA

PRIROČNIK ZA MENTORJE ZA III. TRIADO OSNOVNIH ŠOL

SKLOP A: POSTAVLJANJE VPRAŠANJ

V prvem sklopu »Postavljanje vprašanj« želimo ustvariti ozračje medsebojnega zaupanja v skupini z različnimi oblikami skupinskega dela, ki je potrebno za podjetniško delovanje pri skupnem projektu.

V PRVEM SKLOPU S SKUPINO »ODIGRAMO«:

1. IGRA: SPOZNAVANJE UDELEŽENCEV

2. IGRA: POMANJKANJE

3. IGRA: TEŽAVEN POLOŽAJ NA LUNI

4. IGRA: BURJENJE MOŽGANOV I. – PODJETNIK

4a. IGRA: PRISLUHNIMO INOVATIVNIM

5. IGRA: BURJENJE MOŽGANOV II. – REŠIMO PROBLEME

6. IGRA: MOJE PREDNOSTI IN POMANJKLJIVOSTI

7. IGRA: SAMOPREDSTAVITEV

8. IGRA: PROBLEM DEVETIH TOČK

9. IGRA: PROBLEM SODOV

10. IGRA: PROBLEM KOCKE

11. IGRA: PROBLEM MANJKAJOČIH DELOV

SPOZNAVANJE UDELEŽENCEV

Cilji:

- si zapomnijo imena ljudi v skupini;
- vzpostavijo stik z vsako osebo v skupini;
- se naučijo nekaj o vsakem v skupini;
- vzpostavijo medsebojno zaupanje;
- pozorno poslušajo;
- zbirajo podatke ljudi v skupini.

Potreben čas: 30 - 35 min

Metoda:

- razgovor.

Kaj potrebujemo:

✓Stoli v krogu.

Potek dela:

✓Igro prične mentor, ki pove svoje ime, skupaj z lastnostjo, ki se prične z isto črko, kot je začetnica njegovega imena: »Jaz sem iznajdljivi Igor«. Oseba, ki sedi ob mentorju, nadaljuje: »Jaz sem modri Marko, to je iznajdljivi Igor.« Sledi naslednji, ki predstavi sebe in vse predhodnike …

✓Po zaključeni igri naj vsak udeleženec izdela svojo vizitko v svojem priročniku, nakar naj si priročnike med seboj izmenjajo in naj vsakdo izpolni svojo vizitko v priročnikih drugih udeležencev. Priročniki krožijo med udeleženci, dokler nimajo vsi izpolnjenih vseh vizitk o udeležencih krožka.

Smernice za delo:

✓Vaja je namenjena medsebojnemu spoznavanju skupine, ki se je odločila za krožek. Primerna je tudi za »prebijanje ledu« med udeleženci krožka in mentorjem. Cilj je tudi ustvariti veselo vzdušje. Prej ko se člani skupine med seboj spoznajo, prej so ustvarjeni pogoji za sproščeno delo, ki pa je temelj dobrega sodelovanja. Pomembno je tudi, da spoznajo pomen pridobivanja in posredovanja podatkov o osebah, s katerimi nameravajo sodelovati.

POMANJKANJE

Cilji:

- spodbujanje sodelovanja.
- razvijajo socialne spretnosti;
- razvijajo pogajalske spretnosti.

Potreben čas: 35 min

Metode:

- razgovor, opazovanje, poročanje.

Kaj potrebujemo:

✓ravnila, svinčniki, kotomeri, rdeč flomaster, moder flomaster, bel papir.

Potek dela:

✓Skupino razdelimo v manjše skupine (po 4–5 udeležencev). Vsaka skupina mora določiti svojega **vodjo**, ki skupino usmerja pri nalogi, in **pogajalca**, ki si izposoja od drugih skupin. Mentor vsaki skupini določi **opazovalca**.

✓Vsaka skupina potrebuje kos papirja, kotomer, rdeč flomaster, moder flomaster, svinčnik in ravnilo. A vsaka skupina je pomanjkljivo opremljena (ena skupina je brez ravnila, druga brez kotomera itn.). Čas izvedbe naloge naj bo omejen na največ 15 minut. Cilj vaje je, da udeleženci zaključijo nalogo kot skupina in se pri tem pogajajo za opremo, ki jo pri izvedbi naloge potrebujejo. Skupina ima kratek uvodni sestanek in ne dobi dodatnih informacij.

✓Opazovalec je seznanjen z delom, mentor pa mu pomaga, da opazovanje izvede brez napak in nepristransko. Vsaka skupina preda končni izris opazovalcu. Pozneje opazovalci poročajo o svojih opažanjih pri delu skupine, člane skupine pa pritegnemo v razpravo.

Smernice za delo:

✓V razpravo vključimo pogovor o prednostih skupinskega dela v pogojih dobrih povezav in medsebojnih odnosih ter o določanju rezultata. Pojasnimo, da je sodelovanje mnogokrat boljše kot tekmovanje, hkrati poudarimo potrebo po delitvi dela. Opozorimo tudi na vlogo opazovalca, ki opravlja pomembno nadzorno funkcijo, ker ugotavlja, kako poteka uresničevanje načrtovanega dela.

PRIPOMOČEK ZA DELO MENTORJA

1. NAVODILA SKUPINAM

ČAS: 10–15 min

PRIPOMOČKI: kotomer, ravnilo, svinčnik, rdeč flomaster, moder flomaster, list papirja

NALOGA: • S svinčnikom narišite pravokotni trikotnik, ki ima naslednje mere:
1. kateta: 10 cm
2. kateta: 15 cm

• Uporabljate lahko samo pripomočke, ki jih imate na voljo, in tiste, ki si jih lahko izposodite pri drugi skupini.
• Trikotnik pobarvajte modro, stranice in vsa oglišča pa označite z rdečo barvo.

POMEMBNO:
NALOGO MORATE IZVESTI KOT SKUPINA. SAMO POGAJALEC LAHKO OPAZUJE DRUGE SKUPINE.

2. NAVODILA OPAZOVALCU

Opazovalec mora odgovoriti na naslednja vprašanja:

1. Ali so si člani skupine razdelili naloge?
✓da – kako se je to videlo
✓ne – zakaj ne

2. Ali je kdo prevladoval pri delu skupine?
✓da
✓ne
✓Razloži, kako je bilo to moč opaziti.

3. Ali je bil kdo v skupini brez zaposlitve?
✓da – kdo – zakaj
✓ne

4. Ali je imela skupina probleme ali nesporazume?
• katere
• kako so jih rešili

5. Kako je svoje delo opravil pogajalec?
• zelo odločno in spretno
• še kar dobro
• bolj slabo
• ni se znal pogajati

6. Ali mu je skušal kdo pomagati?
• da – kdo in kako
• ne – vse je opravil sam

7. Kakšen je rezultat dela?
• zelo natančen
• srednje dober
• povprečen
• slab

8. Kako so člani skupine sodelovali med seboj?
• niso sodelovali (ocenite, zakaj)
• sodelovali so le nekateri od njih (ocenite, zakaj)
• sodelovanje je bilo enakovredno in nihče ni posebej izstopal

TEŽAVEN POLOŽAJ NA LUNI

Cilji:

- vzpostaviti možnost doseganja dogovora.
- razvijajo skupinsko sodelovanje;
- razvijajo pogajalske spretnosti.

Potreben čas: 35 min

Metode:

- razgovor, opazovanje, poročanje.

Kaj potrebujemo:

✓ravnila, svinčniki, kotomeri, rdeč flomaster, moder flomaster, bel papir.

Potek dela:

✓**Vaja poteka v štirih fazah:**

1. udeleženci na priloženih listih individualno razvrščajo opremo po pomembnosti;
2. udeleženci se razdelijo v dve skupini; v vsaki skupini je treba v 15 minutah doseči skupinski dogovor – rezultat je skupna izjava skupine;
3. vsi udeleženci skupaj poskušajo v 15 minutah doseči skupinski dogovor – rezultat je skupna izjava vseh udeležencev;
4. udeleženci naj ugotovijo, kako so spremenili svoje mnenje pod pritiskom, pri tem pa naj primerjajo svoje izjave s skupinskimi v posameznih podrobnostih in v celoti.

Smernice za delo:

✓Razpravo osredotočimo na potek pogajanj, iskanj in doseganja kompromisa ter metod oblikovanja lastne poti. Skupino opozorimo, da niso vedno najboljše ideje posameznika, ki v skupini skuša prevladovati. Na koncu opozorimo, da tu ni pravilnih in napačnih rešitev, pač je pomembna skupinska odločitev za eno idejo.

PRIPOMOČEK ZA DELO MENTORJA

Navodila udeležencem

✓Skupina štirih astronavtov je trdo pristala na temni strani Lune, 200 km oddaljena od matične ladje. Del opreme je ostal nepoškodovan. Nepoškodovana oprema je našteta v razpredelnici.

✓V nadaljevanju določite pomembnost navedene opreme, in sicer tako, da jih razvrstite po naslednjem vzorcu: npr. če mislite, da je najpomembnejše mleko v prahu, v stolpec zapišite številko 1, če menite, da je najmanj potrebno, vanjo vpišite številko 12, itd. Vsa oprema mora biti razvrščena od 1 do 12.

✓Nato razvrstite opremo po pomembnosti v skupini in nazadnje še vsi skupaj.

	Oprema	Moja razvrstitev	Razvrstitev naše skupine	Razvrstitev cele skupine
1	mleko v prahu			
2	škatla vžigalic			
3	oprema prve pomoči			
4	magnetni kompas			
5	VHF-radio			
6	koncentrirana hrana			
7	padalo			
8	pištole in svinčenke			
9	zemljevid Lune			
10	25 litrov vode			
11	Bakla			
12	igralne karte			

SPLOŠNO O BURJENJU MOŽGANOV ALI MOŽGANSKI NEVIHTI

✓Možganska nevihta je tehnika ustvarjalnega razmišljanja, ki skuša na različne načine pridobiti čim več zamisli in idej ali rešitev kakršnegakoli problema.

Kako poteka možganska nevihta?

1. KORAK – opredelitev naloge ali cilja iskanja idej
2. KORAK – iskanje in zapisovanje idej
- na velik plakat ali na tablo (t. i. brain map) ali
- posamično na lističe (vsako idejo zapišemo na poseben listek – t. i. metoda »pin board«) ali
- na list, ki kroži od enega do drugega udeleženca.

3. KORAK – razvrščanje in združevanje
(tudi grupiranje idej po sorodnih skupinah)

POMEMBNO
✓Pri iskanju idej vzpodbudimo udeležence k divjemu razmišljanju in sproščanju domišljije. Vsaka zamisel, rešitev ali ideja je dobrodošla in sprejemljiva.
✓Ker je cilj možganske nevihte pridobivanje največjega možnega števila rešitev in idej, v tej fazi ne dovolimo kritičnih pripomb, opazk, zasmehovanja ali glasnega zavračanja!
✓V nadaljevanju skupaj z udeleženci komentiramo »prispele« ideje, jih po potrebi pojasnimo ali celo dopolnimo.

4. KORAK – ocenjevanje in izbira najprimernejših idej

- s skupinsko razpravo in razvrščanjem v obliki komentiranja, pojasnjevanja, utemeljevanja, zagovarjanja ipd.;
- z individualnim točkovanjem (vsak udeleženec ima na voljo 5 točk, ki jih poljubno podeli katerikoli od navedenih idej).

Ta način dela je zelo dober, ker:

- dobimo množico možnih zamisli ali rešitev;
- ima vsak možnost izraziti svoje ideje (pri zapisovanju na listke);
- so vse ideje enakopravne;
- je izbira najprimernejše rešitve ali ideje demokratična (predvsem pri točkovanju ob delu z listki), saj upošteva mnenja in predloge vseh, ki so svoje ideje ali rešitve zapisali.

Tehnika »pin board« je primerna za večfazna pridobivanja rešitev ali predlogov in za medfazna usklajevanja na poti razreševanja celostne naloge.

ZAKAJ INOVATIVNOST IN PODJETNOST

Cilji:

- zavedanje o pomembnosti inovativnosti in podjetnosti za družbo, organizacijo in posameznika;
- seznanjanje z osnovnimi pojmi.

Potreben čas: 30 min

Metode:

- razgovor, opazovanje, poročanje.

Potek dela:

✓Učence spomnimo na vaje, ki so bile v okviru projekta že izvedene, in jih na kratko obnovimo.

✓Z učenci se pogovarjajte o pomenu besed: ustvarjalnost, invencija/inventivnost, inovacija/inovativnost in podjetnost, dodana vrednost zaradi ustvarjalnosti in inovativnosti – kaj si predstavljajo sami.

✓Z učenci se v diskusiji pogovarjajte o pomenu ustvarjalnosti, inovativnosti in podjetnosti ter poiščite primere iz Slovenije in mednarodnega prostora.

✓Pri tem jih usmerjajte, da razmišljajo o pomenu zanje, za starše, šolo, podjetja, državo in družbo.

✓Lahko se sklicujete tudi na podoben primer iz prve oz. druge triade (vrednost železa in vrednost kave).

Smernice za delo:

✓**Možna izhodišča:**

- kaj je ideja;
- razlika med idejo, invencijo in inovacijo;
- zakaj je podjetništvo pomembno;
- razlika med ustvarjalnostjo in inovativnostjo;
- zakaj je ustvarjalnost pomembna za družbo/organizacijo/posameznika;
- poiščite primere inovativnih izdelkov (npr. iPod, električni avto, vetrne elektrarne) in storitev (npr. dostava hrane na dom, e-bančništvo). Za več primerov glejte http://www.inovativnost.net/projekti.asp);
- poiščite primere inovativnosti na vaši šoli in v lokalnem okolju;
- ali menijo, da sami potrebujejo ustvarjalnost, inovativnost in podjetnosti – zakaj ja, zakaj ne?
- ali se pri učencih doma govori o ustvarjalnosti, inovativnosti in podjetnosti;
- kaj pa v šoli in drugje;
- skušajte utemeljiti, zakaj je to pomembno;
- ipd.

✓**Raven in terminologijo prilagodite učencem.**

BURJENJE MOŽGANOV I.

Cilji:

- krepitev ustvarjalnih potencialov;
- vzpostavitev možnosti doseganja dogovora;
- razvijanje mnogih idej;
- vzpodbujanje posameznika pri razvijanju idej;
- krepitev sposobnosti kategorizacije, selekcije in organizacije.
- razvijajo skupinsko sodelovanje in povezovanje.

Potreben čas: 35 min

Metode:

- razgovor, opazovanje, poročanje.

Kaj potrebujemo:

1. možnost: velika pola papirja in flomastri;
2. možnost: metoda »pin board« papir tipa »post it«, del stene ali omare za lepljenje, lepilni trak, mini nalepke, flomaster, prosojnice na temo podjetje, podjetnik, lastnosti podjetja.

Potek dela:

Iskanje odgovorov z burjenjem možganov

1. Kaj je podjetje?
2. Kakšne so lastnosti podjetnika?

1. možnost:

V vsaki skupini določimo osebo, ki bo ideje zapisovala na »flip chart«. Definiramo problem oz. vprašanje, npr. »Kaj je podjetje?«

Skupino vprašamo po mnenjih, ki naj bodo napisana na »flip chart« brez komentarjev (vsaka ideja ima svoje mesto na papirju!). Delo se nadaljuje, dokler ideje prihajajo na dan. Vzpodbudimo skupino, da razmišlja divje, domišljijsko …

V tej fazi nihče ne sme in nima pravice kritizirati ali komentirati odgovorov! Nasprotno – vsi prispevki so sprejemljivi in dobrodošli!

Ko ste napolnili papir, morate biti sposobni združiti različne vrste podjetij po posameznih funkcijah, ki so značilne za njihovo dejavnost, npr. nakup in prodaja, proizvodnja in prodaja, izvajanje servisa …

2. možnost:

Definiramo problem oz. vprašanje, npr. »Kaj je podjetje?« Pri metodi »pin board« pisanje idej poteka individualno. Posameznik na vsak listek zapiše eno idejo in listek prilepi na steno.

V tej fazi nihče ne sme in nima pravice kritizirati ali komentirati odgovorov! Nasprotno – vsi prispevki so sprejemljivi in dobrodošli!

Ko ste zbrali ideje, morate biti sposobni združiti različne vrste podjetij po posameznih funkcijah, ki so značilne za njihovo dejavnost, npr. nakup in prodaja, proizvodnja in prodaja, izvajanje servisa …

Na enak način skušamo rešiti nalogo o lastnostih podjetnika.

Potem udeležence razdelimo na skupine in jih pozovemo, da naredijo plakat idealnega podjetnika. Ko naredijo plakat, vsaka skupina svoje videnje idealnega podjetnika predstavi drugim skupinam.

Povezovalec pomaga zaokroževati glavne elemente podjetja in glavne kvalitete za podjetnika.

PRIPOMOČEK ZA DELO MENTORJA

Gradivo lahko pripravite na prosojnicah in ga predstavite udeležencem.

KDO JE PODJETNIK?

- ✓ človek, ki ima domišljijo in jo kasneje skuša prenesti v prakso;
- ✓ človek, ki počenja nekaj novega;
- ✓ človek, drugačen od ostalega okolja;
- ✓ ustanovitelj in ključna gonilna sila nekega podjetniškega procesa;
- ✓ posameznik, ki ustvarja neko novo vrednoto in pri tem prevzema tveganje v denarju, času ali pa v obliki vrednosti nekega proizvoda;
- ✓ človek, ki si veliko upa in vedno živi na robu bodisi uspeha bodisi propada;
- ✓ človek, ki izkoristi poslovno priložnost;
- ✓ človek, ki ne pozna delovnega časa, saj dela 24 ur na dan;
- ✓ človek, ki tvega takrat, kadar mora.

Enotne definicije za ta pojem ni, zato je pomembno, da povemo, da je to človek, ki hoče in želi nekaj doseči, hkrati pa si upa nekaj tvegati.

LASTNOSTI PODJETNIKA

Človek, ki se hoče ukvarjati s podjetništvom, mora v sebi združevati čim več naslednjih lastnosti:

- ✓ biti mora samozavesten;
- ✓ odločen pri pogajanjih in nasploh v podjetju;
- ✓ usmerjen v prihodnost;
- ✓ pripravljen žrtvovati – da bi nekaj dosegel, da bi postal uspešen, se odpove veliko udobnim stvarem (zabava, prosti čas …);
- ✓ vodja (sam sebi in okolici, v kateri živi in dela, v svojem podjetju);
- ✓ vztrajen in potrpežljiv;
- ✓ imeti mora energijo in talent;
- ✓ biti mora neodvisen (samostojen);
- ✓ dinamičen in prilagodljiv, ko je to potrebno;
- ✓ imeti mora veliko znanja in obvladati posel, za katerega se je odločil;
- ✓ biti mora iznajdljiv, pogumen in inteligenten …

Tudi lastnosti, ki naj bi jih imel podjetnik, ne moremo natančno določiti, saj je podjetnik le človek kot vsak izmed nas, pa vendar precej drugačen od nas. Omenili smo samo nekaj lastnosti, ki jih pri podjetniku najprej opazimo, lahko pa bi našli tudi druge.

KAJ JE PODJETNIŠTVO?

To je proces, v katerem podjetnik okrog sebe zbere ustrezne ljudi in sredstva (materialna ali finančna), potrebna za uresničitev poslovne zamisli oz. poslovne priložnosti. Za začetek podjetništva so torej potrebne tri stvari:

- ✓ podjetnik,
- ✓ podjetniška ideja.
- ✓ sredstva (oprema, denar, ljudje …).

Podjetnik nima nikoli na voljo vseh potrebnih sredstev (največkrat mu manjka denar), zato mora najti rešitev, kako svojo zamisel uresničiti kljub pomanjkljivim sredstvom oz. kako jo tem sredstvom prilagoditi.

Podjetnik lahko deluje v različnih oblikah: kot podjetnik v obliki gospodarske družbe, kot samostojni podjetnik, kot zaposleni znotraj večjega sistema …

PRISLUHNIMO INOVATIVNIM

Cilji:

- spoznavajo ustvarjalne, inovativne in podjetne vidike poklicev;
- razvijajo spretnosti komunikacije in postavljanja vprašanj;
- se pripravijo na obisk in pogovor z enim od staršev/ skupino staršev otrok iz razreda;
- se pripravijo na obisk in pogovor z dvema predstavnikoma uspešnih lokalnih podjetij, ki sta znana po ustvarjalnih pristopih (nujno mora biti pozitivna oseba, nesporna tako v poslovnem kot moralnem smislu);
- obiščejo podjetnika v lokalnem okolju;
- obiščejo znanstvenika/ raziskovalca ali umetnika v lokalnem okolju;
- spoznajo 3 primere dobrih praks podjetij ali podjetnikov iz lokalnega okolja.

Metode:

- predstavitev, pogovor, obisk

Potek dela in smernice za delo:

✓ V šolo povabimo 2 podjetnika in enega starša oz. skupino staršev otrok, ki sodelujejo v skupini. Eno podjetje iz lokalnega okolja izberejo otroci sami, drugega vključijo v program v sodelovanju z mentorjem. S podjetnikoma otroci spoznavajo pomen posameznih poklicev za družbo in razvoj posameznega strokovnega področja, spoznavajo podjetniško okolje, pomen in lik podjetnika, življenje podjetnika, pomen blagovne znamke, prepoznavnost podjetja, marketing, trženje, itd.

✓ S staršem/ starši se otroci pogovarjajo o ustvarjalnosti in inovativnosti pri njihovem delu in vsakdanjem življenju in s primeri iz prakse ter z metodo burjenja možganov ugotavljajo pomen iznajdljivosti in ustvarjalnosti v vsakdanjem življenju.

✓ Pri obisku podjetja in znanstvenika/ raziskovalca ali umetnika ugotavljajo pomen ustvarjalnosti, podjetnosti in inovativnosti na naše življenje.

✓ Primeri za različne profile so navedeni v nadaljevanju. Predstavljenih je nekaj izhodišč za vsebino predstavitve oz. pogovor, ki pa naj jih mentor ustrezno prilagodi.

o Frizer v uri, ki jo ima na voljo, naredi otrokom »hitre« frizure, ti pa ga med konkretnim delom sprašujejo stvari, ki jih zanimajo. Pomembno je, da se povabljeni »podjetnik ali ustvarjalec« predstavi konkretno. K delu povabi tudi otroke.

o Raziskovalec – predstavi svoje delo, pomen ustvarjalnosti in izvirnosti pri njegovem delu, kaj je rezultat njegovega ustvarjalnega dela, kako »proda« rezultate svojega dela, kako se povezuje z drugimi raziskovalci, podjetji …

o Umetnik – predstavi svoje delo, kako se povezujeta ustvarjalni vidik in nuja po komercializaciji, od kod ideje za delo, kako si zagotavlja sredstva za preživetje, kakšne so možnosti za prodajo umetniških izdelkov …

o Državna ustanova – ali je kot zaposleni lahko ustvarjalen, ali taka ustanova spodbuja inovativnost in podjetnost, kako to spodbuja med zaposlenimi, kako v lokalnem okolju …

Druge usmeritve za pogovor:

o zakaj se je odločil za ta poklic;
o kaj ima v svojem poklicu najraje;
o ali je ustvarjalnost nujna za uspešno opravljanje poklica;
o kje je lahko ustvarjalen;
o kako idejo uresniči;
o mednarodno povezovanje;
o čustveni vidiki ustvarjalnih pristopov in zadovoljstvo pri delu;
o socialno in strokovno mreženje;
o družbeni in socialni vidiki inoviranja in podjetnosti.

BURJENJE MOŽGANOV II.

Cilji:

- razvijanje zavedanja o problemih;
- vzpodbujanje posameznika pri iskanju rešitev v skupini.
- razvijajo potrebe po vzpodbudi svojih zmožnosti.

Potreben čas: 30 min

Metode:

- razgovor, opazovanje, poročanje.

Potek dela:

✓**Iskanje rešitev z burjenjem možganov.**

MOJI PROBLEMI

Problemi, s katerimi se človek srečuje, so za nekoga resnične »preoblečene« priložnosti . Oseba, ki ima problem, je oseba s potrebami. Če je na voljo dovolj ljudi s posebnimi potrebami, potem obstaja potencialni trg.

✓**Metoda:**

»pin board« ali »brain map«.

1. Izberi problem, ki ga imaš ali se z njim srečuješ v eni od situacij: v šoli, kuhinji, na vrtu, na počitnicah, ob gledanju televizije …
2. S svojim problemom seznani druge člane v skupini.
3. Delovni list, na katerem imamo zapisan svoj problem, podamo za eno mesto naprej, kjer naslednji udeleženec poda rešitev za izbrani problem. Ko konča, list spet poda za eno mesto naprej. Rešitve se ne smejo ponavljati.
4. Nalogo izvajamo tako dolgo, da dobi vsak udeleženec nazaj svoj list s podanim problemom in že zapisanimi rešitvami problema.
5. Udeleženci si najprej sami preberejo podano rešitev.
6. Poročajo o rešitvah in ocenijo:
7. število idej, novost idej, kakovost idej, prispevek skupine, reševanje problemov na ta način.

Smernice za delo:

✓Udeležence opozorimo na množico in kakovost idej, ki jih daje motivirana skupina.

PRIPOMOČEK ZA DELO MENTORJA

Med udeleženci kroži naslednji delovni list:

Imetnik problema: .....

Izbrani problem: .....

ZAPIS REŠITVE	ZMANJŠANJE PROBLEMA	ODPRAVA PROBLEMA

MOJE PREDNOSTI IN POMANJKLJIVOSTI

Cilji:

- se ocenijo;
- predstavijo svoje dobre lastnosti, ki so potrebne za uspešnost.

Potreben čas: 30 min, lahko domača naloga

Metode:

- razgovor, opazovanje, poročanje.

Kaj potrebujemo:

✓delovni list delovnega zvezka.

Potek dela:

✓**Otroci individualno izpolnijo vprašalnik:**

1. Dober/-bra sem pri .....

2. Slab/-a sem pri .....

3. Uživam v .....

4. Ne maram .....

5. Zanimam se za .....

6. Dolgočasijo me .....

7. Ponosen/-sna sem na .....

8. Ljudje menijo, da sem dober/-bra pri .....

9. Ljudje menijo, da sem slab/-a pri .....

10. Stvari, ki me vznemirijo, so:
    - .....
    - .....
    - .....
    - .....

11. Mislim, da bi lahko odpravil/-a naslednje svoje pomanjkljivosti: .....

.....

.....

12. Moji hobiji so .....

13. Delal/-a sem že naslednje stvari: .....

14. V preteklosti sem zaslužil/-a denar z .....

Smernice za delo:

✓Udeležence opozorimo na to, da se zavedajo lastnih prednosti in pomanjkljivosti. Prednosti so tiste, ki jih je treba izkoristiti. Pri poznavanju lastnih pomanjkljivosti pa lahko delujemo v smeri njihove odprave ali zmanjšanja.

SAMOPREDSTAVITEV IN SAMOZAVEDANJE

Cilji:

- si razvijajo samozavest;
- premagajo zaprtost vase;
- gradijo zavest o medsebojnem zaupanju;
- predstavijo svoje dobre lastnosti.

Potreben čas: 30 min, lahko domača naloga

Metode:

- razgovor, opazovanje, poročanje.

Kaj potrebujemo:

✓delovni list delovnega zvezka, svinčnik, barvice.

Potek dela:

✓Vsak udeleženec nariše svoj »osebnostni grb«, ki predstavlja pozitivne strani njegove osebnosti, kot samopredstavitev. Pomembno je, da vsakdo na svoj način predstavi svoje dobre lastnosti, vendar brez pisanja – dovoljene so le risbe.

✓Dokončani »osebnostni grbi« se razstavijo, tako da ni vidna identiteta lastnika. Skupina proučuje »osebnostne grbe« in poskuša prepoznati osebe.

Smernice za delo:

✓Na ta način skupina zazna posameznikove prednosti, ki jih lahko v nadaljevanju izkoristite pri pripravi »mini poslovnega načrta« (npr. dober računalničar, nogometaš …).

PROBLEM DEVETIH TOČK

Cilji:

- razvijanje ustvarjalnih tehnik reševanja problemov.

Potreben čas: 10 min

Metode:

- razgovor, opazovanje, poročanje.

Kaj potrebujemo:

✓tabla ali bel list, kreda ali svinčnik in radirka.

Potek dela:

✓Na tablo narišemo devet točk, ki so postavljene na zamišljenem kvadratu ali pravokotniku, in sicer po eno na vsakem oglišču, štiri na sredini razdalje med dvema ogliščema in eno na sredino kvadrata ali pravokotnika na navideznem sečišču diagonal zamišljenega lika.

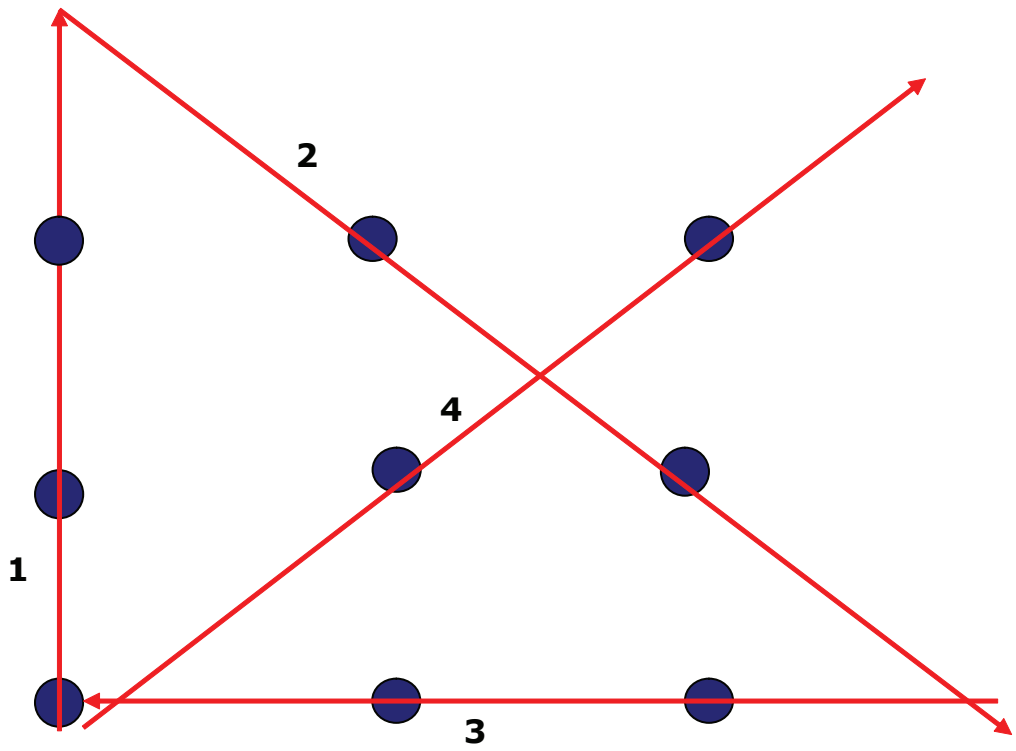
✓Skupino prosimo, da poišče nalogo s tem problemom v priročniku. Potem udeležence prosimo, da povežejo vseh devet točk s štirimi neprekinjenimi ravnimi črtami, ki se med seboj stikajo.

Smernice za delo:

✓Razpravo usmerite v dejstvo, kako smo zaslepljeni z lastnimi pričakovanji in kako znamo razmišljati le v navideznih okvirih, ki smo si jih sami postavili, čeprav nam tega nihče ni naročil.
✓Skupino opozorimo, naj pomislijo tudi na prostor zunaj namišljenega lika.

Rešitev:
Če hočeš kaj doseči, razširi svoje obzorje!

REŠITEV NALOGE:



PROBLEM SODOV

Cilji:

- razvijanje ustvarjalnih tehnik reševanja problemov.

Potreben čas: 15 min

Metode:

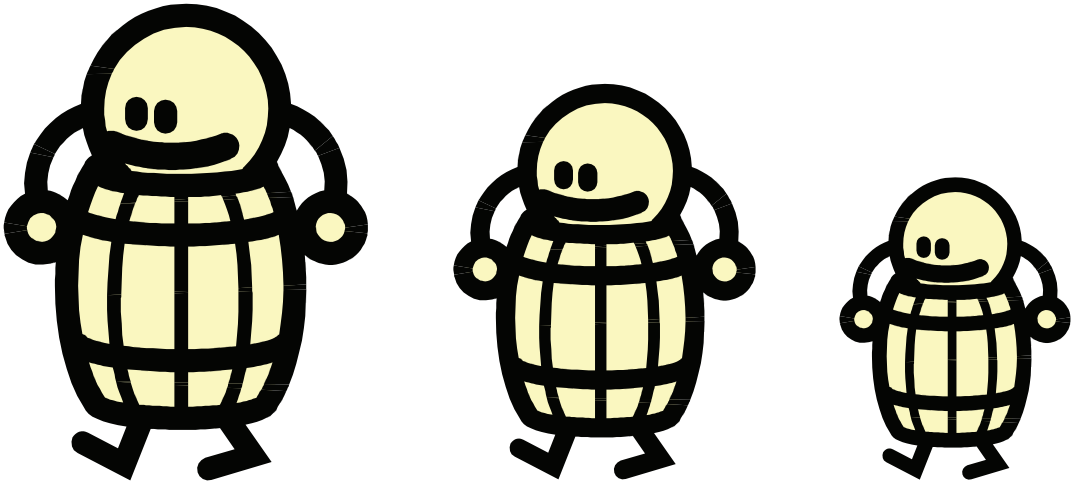
- razgovor, opazovanje, poročanje.

Kaj potrebujemo:

✓tabla ali bel list, kreda ali flomaster, prazen list papirja.

Potek dela:

✓Na voljo imamo tri sode: osemlitrskega, petlitrskega in trilitrskega. Osemlitrski sod je poln vode. Naša naloga je, da s prelivanjem napolnimo dva soda, vsakega s štirimi litri.



Smernice za delo:

✓Opozorimo na postopno analitično delo, ki vodi k cilju. Probleme rešujemo korak za korakom!

Rešitev:

1. 8 0 0
2. 5 0 3
3. 5 3 0
4. 2 3 3
5. 2 5 1
6. 7 0 1
7. 7 1 0
8. 4 1 3
9. 4 4 0

PROBLEM KOCKE

Cilji:

- prikaz problema ukalupljenega načina razmišljanja, ki se kaže v samoumevnosti;
- prikaz lateralnega načina mišljenja.

Potreben čas: 10 min

Metode:

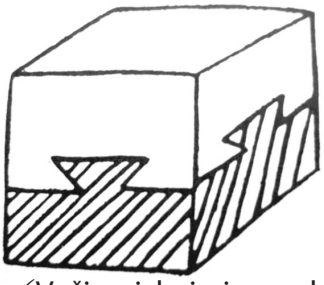
- razgovor, opazovanje, poročanje.

Kaj potrebujemo:

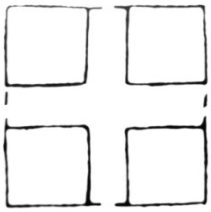
✓tabla ali bel list, kreda ali flomaster, prazen list papirja.

Potek dela:

✓Kako razstaviti leseno kocko, sestavljeno iz dveh delov, ki sta združena, kot prikazuje slika (vir: De Bono: Tečaj mišljenja – Metoda pobega).



✓Večina izhaja iz predpostavke – samoumevnosti, da sta utora pravokotna na zunanje stranice kocke (slika – tloris – rentgenski pogled skozi kocko).



Rešitev:

utori so narejeni poševno, kar omogoča preprosto razstavljanje in sestavljanje (brez deformacije materiala s silo).

PROBLEM MANJKAJOČIH DELOV

Pri vsakdanjem delu mnoge rešitve niso vidne na prvi pogled, čeprav smo morda blizu.

Cilji:

- prikaz primera, ko vidimo večino elementov napisa, ne znamo pa ga razbrati;
- prikaz lateralnega načina mišljenja;
- krepitev sposobnosti, da na podlagi delne informacije vidimo celoto.

Potreben čas: 10 min

Metode:

- razgovor, opazovanje, poročanje.

Kaj potrebujemo:

✓tabla ali bel list, kreda ali flomaster, prazen list papirja.

Potek dela:

✓v prvi fazi naj učenci pogledajo sliko in skušajo razbrati besedilo. Če to ne gre, naj vajo ponovijo s priprtimi vekami. Če tudi to ne gre, prikažite celo sliko.

Smernice za delo:

✓Pogovor o primerih, ko so učenci (s starši ali drugimi) iskali rešitev in je (najprej) niso našli, nato pa se je pokazalo, kako je lahko enostavna. Osredotočite se na primere iz vsakdanjega življenja.

SKLOP B: ISKANJE IDEJ

V drugem sklopu »Iskanje idej« bodo udeleženci spoznali in praktično uporabljali različne tehnike iskanja idej, se naučili skupinskega usklajevanja idej in postavitve nosilne ideje za lasten projekt.

V DRUGEM SKLOPU S SKUPINO »ODIGRAMO«:

12. IGRA: KAKO DO IDEJE

13. IGRA: ISKANJE IDEJ

14. IGRA: ISKANJE IN RAZVRŠČANJE IDEJ

14A. IGRA: POSLOVNE IDEJE NA SVETOVNEM SPLETU

15. IGRA: PRVO OCENJEVANJE IDEJ

16. IGRA: PODJETNIŠKA PRILOŽNOST

17. IGRA: BLAGOVNA ZNAMKA

KAKO DO IDEJ

Cilji:

- razvijanje ustvarjalnih tehnik reševanja problemov (razložiti udeležencem, kako lahko pridemo do idej, in predstavitev okolja na izbrano idejo);
- ustvarjanje čim večjega števila idej.

Potreben čas: 45 min

Metode:

- razgovor, razlaga.

Kaj potrebujemo:

✓prosojnice.

Potek dela:

✓Mentor pripravi 15-minutno predstavitev o tem, kako je mogoče priti do ideje, pri tem pa opozori na vajo burjenja možganov. V nadaljevanju udeležencem pove, da je treba med številnimi idejami poiskati pravo **podjetniško priložnost**, ki bi lahko prinašala dobiček.

✓V nadaljnjih 15 minutah mentor učence motivira, da s pomočjo predstavljenih primerov sami poskušajo najti ideje, ki bi jih lahko izkoristili v podjetniškem smislu. Pri tem si lahko pomagajo tudi z naslednjimi vprašanji:

- Kaj ste pogrešali na izletu?
- Ali bi lahko svoj hobi spremenili v posel?
- Kaj bi lahko naredili iz starega kartona?

✓Zadnjih 15 minut posvetimo predstavitvi abstraktnega objekta ali opisu konkretnega primera v šoli, mestu … Na ta način podamo osnovne smernice za razmišljanje o primerni ideji. Opis okolice (če je objekt abstrakten) naj vsebuje tudi nekaj podatkov o prebivalstvu, konkurenci, možnosti parkiranja, dovozu in komunalni infrastrukturi.

Nasvet:

✓Bodite nekoliko bolj kritični in realistični kot poprej, vendar ne onemogočite pobude posameznika in ne razbijajte idej! Dovolite lastnikom ideje, da razkrijejo probleme. Problemi so stvari, ki jih je treba preiti, prestopiti, hkrati pa so tudi znaki za dejanja, ki nam omogočajo rešitev problemov.

Pripomoček za delo:

KAKO PRIDEMO DO IDEJ?

1. POSNEMAMO NEKOGA, KI IMA USPEŠNO IDEJO

npr. Rubikovo kocko je posnemalo veliko število proizvajalcev.

2. DVE ALI VEČ IDEJ ZDRUŽIMO V NOVO IDEJO

aktivnost in oddih = aktivne počitnice; zdrava hrana in oddih = zdrava kmetija; turizem na kmetih.

3. REŠUJEMO PROBLEME, KI JIH IMAJO LJUDJE

kot npr. taksisti, vodovodni instalaterji, električarji, avtomehaniki, zdravniki, zavarovalni zastopniki, zaposleni na bančnih okencih …, ki odpravljajo ali zmanjšujejo posamezne probleme ljudi.

4. UGOTOVIMO, KJE JE KONKURENCA ŠIBKA ALI SLABA:
v bližnji piceriji pečejo samo eno vrsto pizz, zato …

5. IDEJO RAZVIJEMO IZ LASTNEGA HOBIJA:
smo dobri igralci tenisa in v tem športu vidimo priložnost, zato odpremo teniški center.

6. GRADIMO NA LASTNIH SPRETNOSTIH:
npr. igrače iz odpadnega blaga, prodaja drobnih okrasnih predmetov …

7. UPORABA ODPADNIH MATERIALOV ZA NEKAJ UPORABNEGA:
zbiranje papirja za prodajo.

8. PRINAŠANJE IDEJ S POČITNIC:
prodaja posebnih pokrival, ki preprečujejo neposredno izpostavljanje soncu in jih pri nas ni moč kupiti.

9. BURJENJE MOŽGANOV V SKUPINI:
izpostavimo cilj in vzpodbudimo vse prisotne, da prispevajo svoje ideje za dosego tega cilja; pri tem lahko uporabljamo različne tehnike dela, kot so npr. razvijanje ideje na skupnem velikem papirju (brainwriting) ali tabli, individualno z listki (pin board) …

10. POGOVARJANJE Z LJUDMI IN POSLUŠANJE LJUDI:
aktivni pogovori s ciljem, da pridem do novih spoznanj, ki mi jih posredujejo ljudje z izkušnjami, znanjem …

11. PREPOZNAVAM »LUKNJE« (POMANJKANJE) V TRGOVINI, GOSTILNI, ŠOLI, KRAJU IDR.:
podrobno opazujemo stanje v nekem okolju in skušamo zaznati pomanjkljivosti, ki bi jih bilo treba odpraviti.

12. NAJDEMO NOVE NAČINE, DA LAHKO NEKAJ NAREDIMO:
iščemo načine in poti, kako neki izdelek ali storitev narediti oz. opraviti drugače, kot je splošno znano; pri tem lahko pričakujemo, da bodo ljudje takšno rešitev sprejeli z zanimanjem.

13. IZBOLJŠANJE IZDELKA ALI STORITVE:
pri izbranem izdelku skušamo odpraviti napake ali pomanjkljivosti, ki so zanj že značilne.

14. FANTAZIRANJE IN SANJARJENJE:
pri iskanju novih idej bodimo neobremenjeni, ne postavljajmo si ovir, okvirjev ali meja vnaprej, razmišljajmo divje in uporabimo vso svojo domišljijo. VSAKA IDEJA JE DOBRODOŠLA! Takrat, ko zbiramo ideje, jih ne presojamo v dobrem ali slabem smislu že vnaprej!

15. POIŠČEMO REŠITVE, KI PREMAGUJEJO DOLGE, NA VIDEZ NEPREMAGLJIVE RAZDALJE.

16. POSLUŠAMo LJUDI, KO GOVORIJO: »KO BI LE …«:
tudi v tem so ideje, ki jih ti ljudje ne zanjo uresničiti ali se jih ne znajo lotiti. Nekdo v problemu vidi tudi svojo priložnost (ker meni, da pozna pravo rešitev).

17. VEDNO IŠČEMO PRILOŽNOSTI V OKOLJU (OPAZUJEM DOGAJANJA V OKOLICI):
po svetu vedno hodimo z odprtimi očmi, znamo prisluhniti dogodkom v okolju, povprašamo, če nam nekaj ni jasno, izkoristimo svoja čutila ipd.

Opozorilo:

Udeležence opozorimo na predmetni pripomoček v delovnem zvezku in se dogovorimo, da do naslednjega srečanja pripravijo odgovore na obravnavani vprašalnik.

ISKANJE IN RAZVRŠČANJE IDEJ

Cilji:

- razvijanje ustvarjalnih tehnik reševanja problemov (razložiti udeležencem, kako lahko pridemo do idej, in predstavitev okolja na izbrano idejo);
- krepitev sposobnosti kategorizacije in organizacije.
- ustvarjajo čim večje število idej glede na dejavnost, zanimanje;
- razvrščajo ideje.

Potreben čas: 45 min

Metode:

- razgovor, razlaga.

Kaj potrebujemo:

✓papir, tabla "flip chart"

Potek dela:

✓Udeleženci posamično z metodo burjenja možganov (s to metodo so se seznanili že v prejšnjih urah, sedaj jo uporabljajo tudi za svoj projekt) za konkretno situacijo, ki smo jo opisali v prejšnji uri, poiščejo čim več idej. Spodbujamo jih, da razmišljajo čim bolj divje in poskušajo najti kar največ idej za posel, ki bi ga želeli opravljati. Ne glede na to, kdo je tvorec idej, se vse ideje napišejo na tablo, tako da jih vsi vidijo, mentor pa jih skupaj z udeleženci komentira.

✓V nadaljevanju mentor komentira posamezne ideje (brez vrednostih sodb dobro/slabo …) in nakaže glavne skupine, ki se v idejah lahko pojavijo. (V tej fazi je udeležence še težko pripraviti do tega, da bi popolnoma sami razvrščali, zato je dobro, da to počne mentor, če pa le ima možnost in je skupina dobra, je bistveno bolje, da učenci sami pridejo do konkretnih idej.)

✓Pri teh komentarjih mentor prek posameznih idej prikaže razlike med storitvami in proizvodnjo (čeprav to počne že v prvem koraku), razliko med kupci in plačniki, komu je proizvod oz. storitev v prvi vrsti namenjena (trgovina s ploščami – kupci so mladi, plačujejo starši ali mladi z žepnino, namenjena pa je vsem …).

✓Glede na vsebino idej, ki se pojavijo, mentor skupaj z udeleženci postavi tri ali štiri najprimernejše delitve (primer: proizvodnja, obrtne storitve, trgovina; ali: zabava, šport, prosti čas …) in ideje razvrsti. Pri razvrščanju že lahko pride do »divje« debate o tem, kakšna je ideja, vendar se v tej fazi nobene ne sme zavreči.

Smernice za delo:

✓Udeležence opozorite na nujno potrebno selekcioniranje oz. razvrščanje in ocenjevanje, da bi prišli do ene ideje, ki jo bomo obravnavali in bo plod skupnega dogovora. .

Pripomoček za delo:

Na podlagi navedenih situacij skušajte pripraviti čim večje število podjetniških zamisli!

Pri tem upoštevajte naslednja vprašanja:

- Bo delovalo?
- Ali je možno narediti?
- Ali to lahko naredi naša skupina?
- Kakšna je konkurenca?
- Je naš predlog boljši od konkurenčnega?
- Bo naš izdelek ali storitev kupovalo dovolj ljudi?
- Kakšna bo cena našega proizvoda ali storitve?
- Zakaj tega niste izdelali ali storili že prej?
- Je tak proizvod oz. storitev dovoljeno izdelovati ali ponujati?
- Je zamišljen izdelek ali storitev? (zaščita blagovne znamke)
- Kdo točno bodo naši kupci?
- Zakaj naj bi ga kupovali?
- Bi lahko naredili prototip?
- Bomo izdelovali izdelek ali bomo imeli servis ali oboje?
- Ali potrebujemo veliko denarja za zagon?
- Ali znamo to narediti oz. izvesti?

OCENJEVANJE IDEJ

Cilji:

- udeležence naučiti vrednotenja idej;
- določanje kriterijev ocenjevanja.
- znajo prepoznati ideje kot poslovne priložnosti.

Potreben čas: 45 min

Metode:

- razgovor, razlaga.

Kaj potrebujemo:

✓papir, tabla

Potek dela:

✓Udeležence razdelimo v skupine in jim predstavimo seznam vseh idej. V skupini naj ne bodo manj kot štirje in ne več kot šest udeležencev. Skupini damo nalogo, naj izmed vseh idej izbere deset po njihovem mnenju najprimernejših idej. Za ocenjevanje primernosti idej jim razdelimo vprašalnik z vprašanji, na katera v pogovoru odgovarjajo. Ideje, ki imajo največ pozitivnih oz. realnih odgovorov, lahko pridejo med deset najboljših idej.

✓Ko skupine izberejo po deset idej, te napišemo na tablo in najprej izločimo tiste, ki se pojavijo pri vseh skupinah. S skupinsko razpravo skušamo dobiti še manjkajoče ideje, tako da pridemo do najmanj desetih, s katerimi se strinjajo vsi udeleženci.

✓Udeležence ponovno razdelimo in jim razložimo, da je treba z vprašalnikom priti le do petih najboljših idej. Ponovimo krog ocenjevanja.

Smernice za delo:

✓Udeležence opozorimo na potrebo po ocenjevanju idej, ki je osnova izbiranja, kakor tudi na potrebo po izbiri ene same ideje izmed mnogih.

Pripomoček za delo:

Vprašalnik 1:

1. Ali ste prepričani, da vaša ideja zares lahko zaživi v praksi?

✓Da – zakaj?
✓Ne – zakaj?

2. Ali si vsaj okvirno predstavljate, kakšna bi bila cena vašega izdelka ali storitve?

✓Da – koliko?
✓Ne – zakaj? (kaj potrebujete, da bi dobili prvo predstavo?)

3. Naštejte vsaj tri stvari, ki bodo pri vašem izdelku ali storitvi boljše od drugih, ki jih ima konkurenca!

- .....
- .....
- .....

4. Ali je prostor, ki ga imate predvidenega, primeren za idejo, ki jo nameravate opisati v svojem poslovnem načrtu?

✓Kje se bo odvijala prodaja izdelkov?.....
✓Prostor je primeren, ker.....
✓Prostor ni primeren, ker.....
✓Kje boste izvajali storitev?.....
✓Zakaj?.....

5. Ali lahko svojo idejo uresničite na zakonit način?

✓Da – ker jo izvajajo tudi drugi .....
✓Ne – zakaj?.....

6. Ali veste, koliko vas bo zagon vaše ideje okvirno stal?

✓Da – koliko?.....
✓Ne – kaj potrebujete? .....

7. Si lahko predstavljate, kje in na kakšen način lahko pridete do sredstev, potrebnih za zagon svoje ideje?

✓Da – kje?
✓Ne – zakaj?

Vprašalnik 2:

1. Ali lahko naštejete pet kupcev (z imenom in priimkom), ki bodo vaš izdelek kupovali ali potrebovali vašo storitev? Če je izdelek ali storitev namenjena večji skupini, predstavite to skupino z njenimi značilnostmi.

✓Poimenski kupci: 1. ……..2. ……..3. ……..
4. …….. 5……..
✓Skupina (ciljna*), ki bo izdelek ali storitev kupila, je: .....
✓Značilnost vaše ciljne skupine je:.....

2. Ali se čutite sposobni, da bi to idejo sami razvili, ali morda poznate koga, ki bi vam lahko pri tem pomagal?

✓Da – zakaj?.....
✓Ne – zakaj?.....

3. Ali poznate koga, ki takšen proizvod že ima oziroma enako storitev že ponuja?

✓Da – kdo je to?.....
✓Ne

4. Ali lahko opišete, kakšna bo zunanja podoba vašega izdelka oz. kakšna bo vaša storitev (prva groba zamisel)?

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Pripomoček za delo:

KATERA IDEJA NAŠE SKUPINE JE PO MOJEM MNENJU NAJBOLJŠA?

PODJETNIŠKA IDEJA	IDEJA MI JE VŠEČ	JE NEKAJ POSEBNEGA	VEM, KDO BO KUPEC	LAHKO JO IZVEDEM	OCENA SKUPAJ
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					

V VSAKEM STOLPCU OCENI IDEJO OD 1 DO 5 IN SEŠTEVEK ZA VSAKO IDEJO VPIŠI V ZADNJI STOLPEC. NAJBOLJŠA IDEJA PO TVOJEM MNENJU JE TISTA, KI IMA NAJVEČJE ŠTEVILO TOČK.

Moja ideja je: .....

Na koncu seštejemo ocene posameznih idej, ki so jim udeleženci dodelili točke. Ideja z največ točkami je tista, ki jo bomo obdelali in razgrajevali v naslednjem koraku.

Sedaj ko je skupina že izbrala svojo idejo, poskušajmo to še enkrat analizirati. Skupina naj oceni, ali bi izbrana ideja lahko bila poslovna priložnost.

PODJETNIŠKA PRILOŽNOST

Cilji:

❀ udeleženci z individualnimi ocenami zberejo idejo, še enkrat se jim pokaže razlika med skupinskim in individualnim delom ter nujnim povezovanjem v skupinsko delo.

Potreben čas: 45 min

Metode:

❀ razgovor, razlaga.

Kaj potrebujemo:

✓papir, tabla

Potek dela:

✓Udeležencem v uvodu narišemo lijak in jim razložimo razliko med idejami, ki smo jih poiskali prej, in med petimi idejami, ki so ostale. Ob lijaku ponovimo tisto, kar so v zadnjih urah počeli, in napovemo, da bomo z naslednjo metodo prišli do ideje, ki jo bomo v naslednjih devetih urah pripeljali do poslovnega načrta.

PODJETNIŠKE IDEJE

✓So ideje, ki so vezane na možno podjetniško uporabo in »obljubljajo« DOBIČEK.
✓Podjetni ljudje iščejo vedno nove ideje in nove priložnosti.
✓Podjetniške ideje nastopajo v obliki:
A. PROIZVODNIH IDEJ, kjer se predvideva izdelovanje izdelka, ki se bo prodajal;
B. STORITVENIH IDEJ, kjer se predvideva izvajanje določene vrste storitev (trgovske, zavarovalniške, bančne, poštne, zdravstvene …).

Smernice za delo:

✓Udeležencem na konkretnih primerih iz okolja pojasnimo razliko med PROIZVODNJO in STORITVAMI.

Pripomoček za delo:

Gre za temeljna vprašanja in ideje, ki morajo izhajati iz razprave.

✓Ideja je uporabna, dokler zanjo obstaja trg.

✓Ljudje, ki uporabljajo nov izdelek (potrošniki), se včasih razlikujejo od tistih, ki so sprejeli odločitev o nakupu, in tistih, ki so plačali.

✓Če želite pritegniti ljudi, ki bodo kupili vaš izdelek ali storitev, se morate osredotočiti na prepričevanje OSEB, KI ODLOČAJO O NAKUPU (včasih preko potrošnikov, npr. reklamiranje igrač za božič in novo leto).

✓Zakaj ljudje kupujejo stvari? Izberite posebne primere s seznama.

✓Kakorkoli daleč ste že prišli pri razmišljanju o idejah, ki že obstajajo in so uspešne, ne delajte si skrbi: težko je biti takoj uspešen, saj obstaja velika KONKURENCA. Če jo hočete zaobiti (vsaj za nekaj časa), boste morali najti novo idejo ali obstoječo idejo prenoviti. To povleče za seboj nove

probleme: če je ideja nova, kako veste, da bo delovala? In tudi če bo delovala, kako veste, da bodo ljudje zanjo pripravljeni plačati predvideni znesek? Ker o tem ne vemo veliko, pravimo, da ste odkrili TVEGANO idejo.

✓Ugotavljanje položaja konkurence je včasih težavno opravilo. Predstavljajte si, da boste odprli cvetličarno.

- Mnogi kupci kupujejo šopke za svoje žene, matere, tajnice ali prijatelje.
- Kdo se še poleg vas poteguje za kupce?
- Jasno, drugi cvetličarji tekmujejo z vami, toda kdo še?
- Kaj točno kupujejo ti kupci? To ni šopek cvetja.
- Torej kaj?

Pripomoček za delo:

VPRAŠALNIK ZA PREVERJANJE PODJETNIŠKE IDEJE

	VPRAŠANJA	DA	NISMO PREPRIČANI	NE	POTREBUJEMO VEČ INFORMACIJ
1.	Ali lahko izbrana ideja zaživi v praksi?				
2.	Jo lahko izdelamo sami ali potrebujemo pomoč?				
3.	Jo bo kupilo dovolj ljudi?				
4.	Ali vemo, kakšna je konkurenca?				
5.	Ali je boljša od konkurence?				
6.	Ali vemo, kakšna naj bo cena?				
7.	Jo lahko prodamo po ceni, vredni truda?				
8.	Ali vemo, kakšne so potrebe pri uporabnikih?				
9.	Ali smo svojo idejo preizkusili na trgu?				
10.	Koliko bi lahko z njo zaslužili v enem letu ali ob enkratni izvedbi?				
11.	Je varna?				
12.	Je zakonita?				
13.	Ali lahko najamemo ali povabimo k sodelovanju strokovnjake oz. spretneže za uresničitev ideje ?				
14.	Ali vemo, koliko denarja potrebujemo za uresničitev ideje?				
15.	Ali vemo, kje bomo dobili denar za uresničitev ideje? (Kdo ima denar in interes, da nam pomaga in zakaj?)				
16.	Bi lahko delovali tudi v popoldanskem času?				
17.	Je bila ideja že prej koristno razvita?				
18.	Ali ljudje menijo, da je vredna svojega denarja?				
19.	Ali je prostor pomemben?				

SEZNAM NUJNO POTREBNIH DODATNIH INFORMACIJ:

- .....
- .....
- .....
- .....
- .....

Sporočilo skupini:

POMEMBNO JE, DA SE ČLOVEK ZAVEDA DEJSTVA, DA MU NEKAJ MANJKA!

Skupino vzpodbudite, da bo dobila čim več odkritosrčnih pritrdilnih odgovorov.

Opozorite na dejstvo, da je pomembno znati priznati, da vam marsikaj v zvezi z zastavljanjem vprašanj ni jasno!

VSE NEZNANKE POMENIJO TVEGANJE!

Opozorite, da je še pred začetkom potrebno čim podrobnejše preverjanje izbrane ideje, da bo tveganje kar najmanjše!

Potrebujete raziskavo trga, morate preizkusiti izdelek ali prototip? Če je tako, se dogovorite, kako boste to naredili.

BLAGOVNA ZNAMKA

Cilji:

- se seznanijo s pomenom blagovne znamke.

Potreben čas: 20 min

Metode:

- razgovor, razlaga.

Kaj potrebujemo:

✓papir, tabla

Potek dela:

✓Mentor udeležence izzove, da zapišejo nekaj njim poznanih blagovnih znamk (uradno le »znamka«). Nato naj v razpravi poskušajo ugotoviti, kaj blagovna znamka omogoča podjetju (visoke cene izdelkov ali storitev, povečuje in spodbuja povpraševanje, zagotavlja stalen krog kupcev, kar zmanjšuje stroške trženja, povečuje pogajalsko moč in ima še številne druge koristi za podjetje). V nadaljevanju jim mentor predstavi pomen blagovne znamke, še zlasti za mala podjetja. Udeleženci naj razmislijo, ali bi veljalo vzpostaviti eno ali več blagovnih znamk. Pomagajo si lahko s t. i. analizo SWOT.

✓Vzpostavitev ene blagovne znamke (korporativna znamka, ki bi predstavljala tako podjetje kot njegove storitve in izdelke)

Prednosti in priložnosti	Slabosti in nevarnosti
.....	.....
.....	.....
.....	.....

✓Več blagovnih znamk (posebna blagovna znamka za vsak posamezen izdelek ali storitev podjetja)

Prednosti in priložnosti	Slabosti in nevarnosti
.....	.....
.....	.....
.....	.....

Naloga:

✓Otroci naj za izbrano idejo izdelajo svojo blagovno znamko, ki bo predstavljala izbrano idejo, pa tudi skupino kot celoto.

Pripomoček za delo mentorja:

Pomen blagovne znamke za malega podjetnika

✓Blagovna znamka ni zgolj celostna grafična podoba podjetja, ampak je veliko več. Blagovna znamka je konkurenčna prednost, ki podjetju omogoča visoke cene izdelkov ali storitev, povečuje in spodbuja povpraševanje, zagotavlja stalen krog kupcev, kar zmanjšuje stroške trženja, povečuje pogajalsko moč in ima še številne druge koristi za podjetje.

✓Kako naj si svojo blagovno znamko izgradi malo podjetje?

✓Zavedanje o pomembnosti blagovne znamke in konkurenčnih prednosti, ki jih ta prinaša, je že dolgo časa prisotno tudi na področju malih podjetij. Velikokrat pa se mala podjetja pri oblikovanju svojih blagovnih znamk ne znajdejo najbolje oz. ne izberejo najbolj optimalnega pristopa k izgradnji svoje blagovne znamke. Čeprav ni prijema, ki bi bil primeren za vsa mala podjetja, pa lahko kljub vsemu zapišemo nekaj nasvetov, ki so primerni za večino malih podjetij.

✓Poznamo najrazličnejše teorije o blagovnih znamkah in politike njihovega oblikovanja, cilj pa je vedno enak: kako z blagovno znamko doseči največji ugled in maksimalno korist na trgu.

✓Osnova pri izgradnji blagovne znamke je odločitev, ali bomo izgradili blagovno znamko za posamezen izdelek ali storitev oz. posamezen program v podjetju ali bomo izgradili eno samo korporativno znamko, ki bo predstavljala tako podjetje kot njegove storitve in izdelke.

✓Kot smo že omenili, blagovna znamka ni zgolj celostna grafična podoba, ki predstavlja znak podjetja ali napis podjetja v grafični obliki oz. skupek vsega tega. Je veliko več, zato je tudi njeno ustvarjanje povezano z veliko več truda in vložkov. Že iz tega lahko sklepamo, da bi bilo za majhno podjetje, ki se ukvarja predvsem s proizvodnjo oz. opravljanjem svojih storitev ter z iskanjem novih poslov in kupcev, neprimerno razvijati več posameznih blagovnih znamk podjetja. Za večino majhnih podjetij je tako najbolj primerno, da se usmerijo v izgradnjo ene same močne blagovne znamke, ki jo morajo graditi že od začetka svojega delovanja naprej. Tudi primeri dobre prakse, ki jih je v Sloveniji med malimi podjetji kar nekaj, nam kažejo, da so ta podjetja, doma in v svetu, svojo prepoznavnost in ugled dosegla prav z eno samo korporativno blagovno znamko.

SKLOP C: POSLOVNO NAČRTOVANJE

V tretjem sklopu je cilj, da udeleženci spoznajo elemente poslovnega načrta in izdelajo dokument, tj. mini poslovni načrt za skupno izbrano idejo.

V TRETJEM SKLOPU S SKUPINO »ODIGRAMO«:

18. IGRA: UVOD V POSLOVNO NAČRTOVANJE

19. IGRA: KDO SO VAŠI KUPCI

20. IGRA: KAJ ŽELIJO VAŠI KUPCI

21. IGRA: PRIPRAVA VPRAŠALNIKA

22. IGRA: ANALIZIRANJE ANKETE

23. IGRA: NAČRTOVANJE STRATEGIJE TRŽENJA

24. IGRA: POSLOVNO NAČRTOVANJE

UVOD V POSLOVNO NAČRTOVANJE

Cilji:

- predstavitev osnovnih pojmov poslovanja in ciljev, ki jih skuša doseči podjetnik.
- spoznajo razliko med pojmoma poslovna ideja in poslovna priložnost;
- spoznajo potrebo po poslovnem načrtovanju in pomen poslovnega načrtovanja;
- razvijajo organizacijske sposobnosti;
- obvladujejo kompleksnost;
- krepijo vodstvene sposobnosti;
- krepijo vztrajnost do končne realizacije.

Potreben čas: 30 min

Metode:

- razgovor, razlaga.

Kaj potrebujemo:

✓tabla, kreda, prosojnice, ki jih pripravi mentor.

Potek dela:

1.krog: Kakšne cilje ima podjetnik? – Skupinska možganska nevihta.
Sledi mentorjeva opredelitev ciljev podjetnika s pomočjo prosojnic.

2. krog: Kakšna je razlika med pojmoma poslovna ideja in poslovna priložnost? – Skupinska možganska nevihta.
Sledi mentorjeva opredelitev obeh pojmov s pomočjo prosojnic.

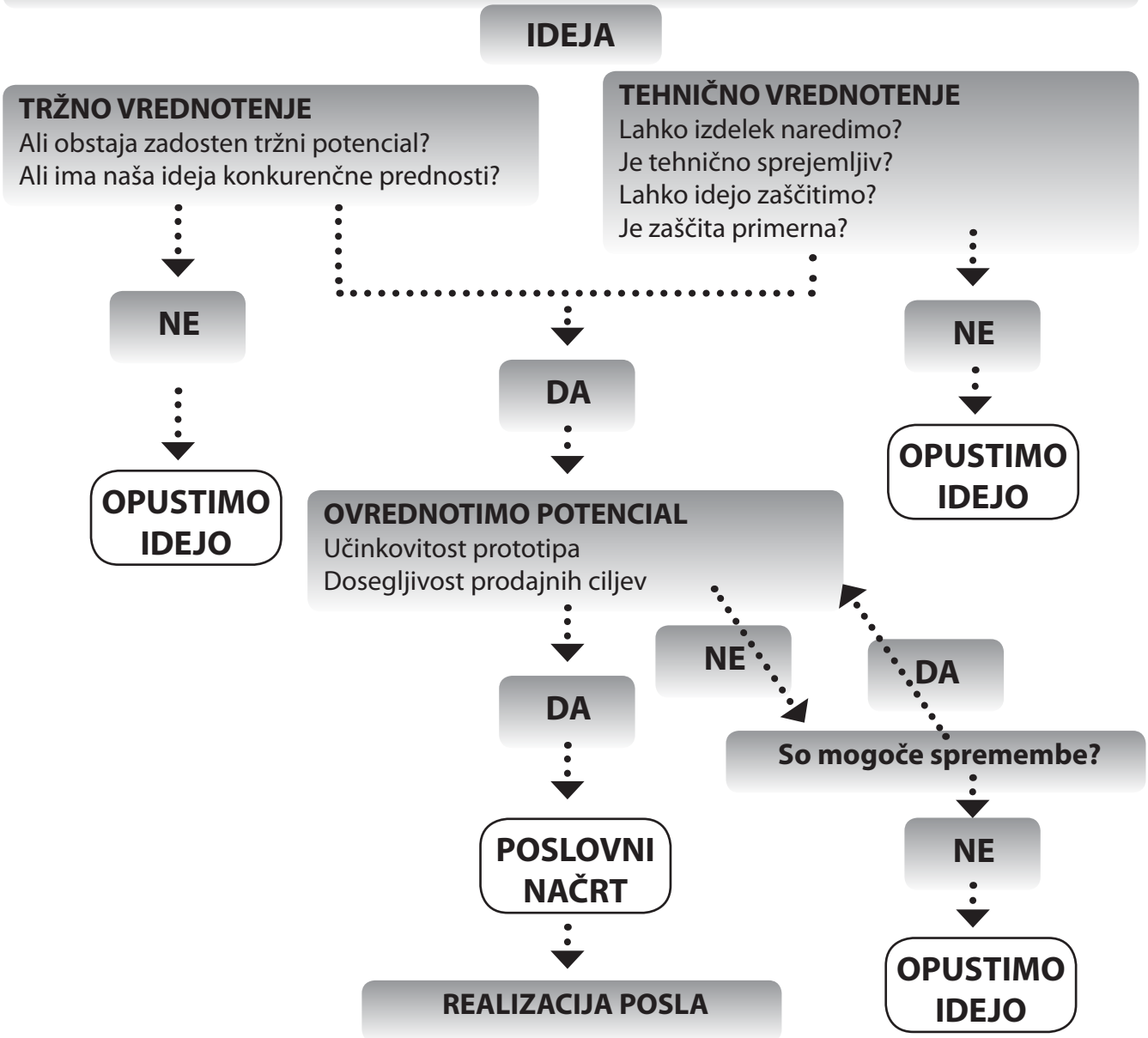
3. krog: Zakaj moramo načrtovati in kaj je poslovni načrt? – Skupinska možganska nevihta.
Sledi mentorjevo pojasnilo s pomočjo prosojnic.

Pripomoček za delo mentorja:

PROSOJNICA 1:

✓CILJI PODJETNIKA
Uspešni podjetniki ne razmišljajo le o idejah. Vso pozornost posvetijo priložnostim, stalno razmišljajo o kupcih in njihovih potrebah. To počno tudi drugi podjetniki. Zato ni časa za premor, konkurenca in dobiček sta motiva drugih. Nenehno se moramo dokazovati svojim kupcem, da nam ostanejo zvesti. Ideje je treba preveriti, preden vanje vložimo veliko sredstev.

PROSOJNICA 2:



PROSOJNICA 3:

ZAKAJ POSLOVNO NAČRTOVANJE?

✓Uspešno podjetje se ponavadi rodi iz dobro premišljene ideje, ob kateri podjetniška skupnost naredi dober POSLOVNI NAČRT.

✓Preden podjetnik začne vlagati denar, se mora najprej prepričati, da gre za pravo priložnost.

✓Vsi tisti, od katerih pričakuje finančna sredstva, tudi zahtevajo poslovni načrt (poslovne banke, razni razvojni skladi in drugi vlagatelji).

✓S poslovnim načrtom spoznajo podjetnika in njegovo zamisel ter ocenijo, kakšne so možnosti za uspeh ob finančnih projekcijah za 3–5 let, ki jih mora pripraviti podjetnik.

✓Denar ni naiven, vlagatelji hočejo vedeti, v kaj se podajajo pri posameznem poslu.

✓Pa tudi podjetnik sam se pri izdelavi načrta zelo veliko nauči o prihodnjem poslu.

KAJ JE POSLOVNI NAČRT?

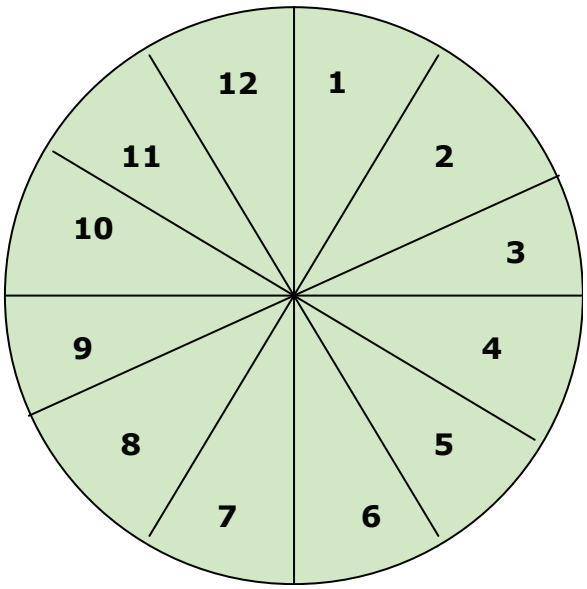
Poslovni načrt je pisni dokument (na 20–40 straneh), v katerem podjetnik ali podjetniška skupina sistematično: ✓opredeli svoje cilje pri načrtovanem poslu/podjetju,
✓opredeli usmeritve/načine, kako bo te cilje dosegla.

MOTO POSLOVNEGA NAČRTA: **»ČE NE NAČRTUJETE, IZZIVATE NEUSPEH!«**
»NAČRTUJ, KAJ SE BO ZGODILO – NATO TO NAREDI!«

POENOSTAVLJENE SESTAVINE POSLOVNEGA NAČRTA

✓CILJI PODJETNIKA

Uspešni podjetniki ne razmišljajo le o idejah. Vso pozornost posvetijo priložnostim, stalno razmišljajo o kupcih in njihovih potrebah. To počno tudi drugi podjetniki. Zato ni časa za premor, konkurenca in dobiček sta motiva drugih. Nenehno se moramo dokazovati svojim kupcem, da nam ostanejo zvesti. Ideje je treba preveriti, preden vanje vložimo veliko sredstev.



Legenda:

1. OPIS PROIZVODA ALI STORITVE: kašne so značilnosti našega izdelka ali storitve.
2. TRG IN CILJNI KUPCI: kje je trg, kdo so predvideni kupci in koliko jih pričakujemo.
3. KONKURENCA: kdo je konkurent, kaj počne, kakšne ima cene …
4. KAKO BOMO TRŽILI izdelek ali storitev, cene, reklama, kje bomo prodajali …
5. MESTO PRODAJE, PROSTOR, OPREMA: kje bomo proizvajali, prodajali …
6. VODSTVO PODJETJA IN ORGANIZACIJA: kdo bo direktor in kdo so odgovorni ljudje.
7. POTREBNO OSEBJE IN ZNANJA: število izvajalcev in stroški.
8. TERMINSKI NAČRT: kdaj se bo kaj zgodilo.
9. EKONOMSKI IZRAČUN: stroški, prihodki, potrebna sredstva, viri, poslovni izid …

KDO SO VAŠI KUPCI?

Ko skupina izbere poslovno idejo, za katero se udeleženci delavnice skupaj dogovorijo, da bi zanje lahko bila tudi priložnost, se skupina osredotoči na PODJETNIŠKO NAČRTOVANJE.

Cilji:

- izdelajo razpredelnice treh tipov kupcev po njihovih značilnostih.

Potreben čas: 25-30 min

Metode:

- razgovor, razlaga.

Kaj potrebujemo:

✓papir, svinčnik.

Potek dela:

✓Vsaka skupina na podlagi dosedanjega dela določi vodjo skupine in se odloči za način iskanja značilnosti potencialnih kupcev; potem se situacija ponovi v vsej skupini.
1. faza: skupinsko delo po manjših skupinah v obliki iskanja idej.
2. faza: povezovanje cele skupine z usklajevanjem in oblikovanjem skupnih zaključkov.

Smernice za delo:

✓Ponovno opredelimo pomen kupcev in potrošnikov ter dodatno pojasnimo potrebo po poznavanju kupcev (kdo so, koliko jih je, kje so, kakšne so njihove zahteve in želje, kje sedaj kupujejo, kako se kupci med seboj razlikujejo).

Pripomočki za delo:

KDO SO KUPCI PROIZVODOV ALI STORITEV, KI JIH PONUJATE?

Določite vsaj tri skupine kupcev, ki bi jih lahko zanimala vaša izbrana storitev ali izdelek. V nadaljevanju opišite, kdo so ti ljudje, koliko jih je po vaši oceni in kakšne so njihove značilnosti.

	SKUPINA KUPCEV	OPIS SKUPINE KUPCEV				ZNAČILNOSTI SKUPINE
		OBMOČJE	KRAJ	ŠTEVILO		
				SKUPAJ	NAŠIH	
1.						
2.						
3.						
4.						
5.						

Po izdelavi razpredelnice v prvem krogu dela v skupinah cela skupina izdela skupno razpredelnico oz. uskladi mnenje o treh prepoznavnih skupinah kupcev za njihov proizvod. (Uporabijo isto shemo razpredelnice.)

Pomembno:

Pri značilnostih poskušajte opredeliti, ali je pričakovano povpraševanje tipično za ljudi določene starostne skupine, določenega spola, bogate, manj bogate, pripadnike določenega načina življenja, ljubitelje zabave …

KAJ ŽELIJO VAŠI KUPCI?

Potem ko ste prepoznali nekaj kupcev, imate potencialen (možen) trg. Vaši kupci so vaš trg. Sedaj ste predvideli, kaj vaši kupci hočejo in kaj je zanje značilno.

Cilji:

- se seznanijo s segmentacijo trga;
- se seznanijo s tržno raziskavo.

Potreben čas: 25-30 min

Metode:

- razgovor, razlaga.

Kaj potrebujemo:

✓prosojnice.

Potek dela:

✓Da bi utrdili svoja predvidevanja, lahko izvedete tržno raziskavo. Mentor učencem predstavi nekaj poti tržne raziskave.

Smernice za delo:

✓Poudarite izredno velik pomen zbiranja in obdelovanja podatkov za nadaljnje odločanje.

Pripomočki za delo:

ALI BODO PREDVIDENI KUPCI ŽELELI KUPITI VAŠ IZDELEK ALI STORITEV?

USPEH VAŠEGA PROJEKTA JE ODVISEN OD NATANČNOSTI ODGOVOROV NA VAŠA VPRAŠANJA PRI TRŽNI RAZISKAVI.

RAZISKUJMO TRG - PRIPRAVA VPRAŠALNIKA

Cilji:

- dokončno izdelajo vprašalnik za anketo;
- določijo način izvedbe ankete;
- določijo nosilce organizacije ankete;
- izvedejo anketo.

Potreben čas: 2 šolski uri

Metode:

- razgovor, razlaga.

Kaj potrebujemo:

✓papir za iskanje idej o vprašalniku;
✓svinčnike;
✓oblikovalec besedila;
✓papir za anketni list, približno 120 kosov;
✓pisma za pisemsko anketiranje;
✓50 znamk.

Potek dela:

✓ustvarjanje vprašalnika po skupinah;
✓skupno postavljanje vprašalnika;
✓izdelava vprašalnika;
✓organiziranje izdelave končne inačice vprašalnika (pogajalska skupina);
✓organizacija izvedbe ankete (vodja organizacije izdelave vprašalnika).

Smernice za delo:

✓Opredelite anketo kot zelo pomemben vir pridobivanja potrebnih podatkov in informacij za vsak projekt ali podjetje. Pojasnite naslednje oblike anketiranja: telefonsko, po pošti, z anketarji, z osebnim obiskom.

RAZISKUJMO TRG - ANALIZIRANJE ANKETE

Cilji:

- ugotovitev potreb anketirancev ter sklepanje o obsegu potencialnih potreb in drugih značilnostih, ki smo jih anketirali.
- analizirajo anketo;
- predstavljajo izbrano ciljno skupino.

Potreben čas: 1 šolska ura

Metode:

- razgovor, razlaga.

Kaj potrebujemo:

✓vrnjene ankete, pomožni list za zbiranje rezultatov ankete.

Potek dela:

✓Razdelitev analize posameznih sklopov vprašanj po manjših skupinah (oblikujemo 4–5 skupin, ki izvedejo analizo posameznih delov vprašalnika in jo dodajo k drugim delom analize).
✓Preverjanje anketnih odgovorov, združevanje rezultatov po posameznih vprašanjih in oblikovanje izjav.
✓Postavljanje argumentov, na katerih bodo slonele nadaljnje aktivnosti.

Slednje se izvede s skupinsko razpravo. Vodi jo skupno določen vodja, ki skuša ob pomoči mentorja oblikovati zaključke ankete.

Smernice za delo:

✓Ugotovite pomen analize ankete s poudarkom na sklepih, ki izhajajo iz takšnega dela. Pojasnite potrebe po količinskih in vrednostnih ocenah predvidene prodaje v enem letu delovanja ali ob eni prireditvi.

NAČRTOVANJE STRATEGIJE TRŽENJA

Cilji:

- predstavitev elementov trženjskega spleta in poslovnega načrta.

A. IZDELEK
B. TRŽNO KOMUNICIRANJE (OGLAŠEVANJE …)
C. CENA
D. PRODAJA (DISTRIBUCIJA)
E. POSLOVNI NAČRT

Potreben čas: 1 šolska ura

Metode:

- razgovor, razlaga.

Kaj potrebujemo:

✓prosojnice, papir, svinčnik.

Potek dela:

✓Uvodna predstavitev elementov spleta in pojasnitev potrebe po poslovnem načrtovanju.
✓Razprava o posameznih elementih trženjskega spleta ter njihovi potrebnosti in pomembnosti za projekt skupine.
✓Oblikovanje štirih skupin, ki so vsaka posebej zadolžene za načrtovanje enega od elementov trženjskega spleta po vzoru, ki je prikazan v nadaljevanju.
✓Skupino zadolžimo, da v enem tednu pripravi nekatere osnove na področju IZDELKA, CENE, OGLAŠEVANJA IN PRODAJE.
✓Skupino pozovemo, da se skušajo sestati zunaj predvidenega časa za delavnico (v popoldanskem času), da bi lahko pripravili nekatere elemente za sklepno skupno poslovno načrtovanje cele skupine. To velja predvsem za skupine, ki obdelujejo posamezne elemente spleta (individualna priprava ali neformalna skupinska priprava).
✓Delo s skupino terja dejavno sodelovanje mentorja delavnice, ki naj zaradi pomanjkanja časa pomaga pri hitrejšem oblikovanju poslovnega načrta.

Smernice za delo:

Udeležence opozorimo na dejstvo, da je KUPEC KRALJ! KUPEC IMA VEDNO PRAV!

Zato mu moramo ponuditi:
✓**PRAVI IZDELEK ALI STORITEV (TISTO, KAR MU MANJKA ALI KAR POGREŠA);**
✓**IZDELEK ALI STORITEV PO PRAVI CENI (DA BO PRIPRAVLJEN TOLIKO TUDI ODŠTETI);**
✓**IZDELEK ALI STORITEV NA MESTU, KJER GA/JO POTREBUJE;**
✓**IZDELEK ALI STORITEV NA DOVOLJ OPAZEN, INFORMATIVEN IN PRIVLAČEN NAČIN.**

Pripomočki za delo:

PROSOJNICA 1:

PRODUKCIJSKA SKUPINA

↓

IZDELEK

- ✓EMBALAŽA
- ✓OBLIKA
- ✓MODEL
- ✓BARVA
- ✓ZUNANJA PODOBA
- ✓VELIKOST
- ✓SERIJA
- ✓KAKOVOST

OGLAŠEVALSKA SKUPINA

- ✓PLAKATI
- ✓LOGOTIPI
- ✓LOKALNI RADIO
- ✓LOKALNA TV
- ✓ČASOPISI
- ✓REVIJE
- ✓LETAKI
- ✓OD UST DO UST
- ✓DRUGE OBLIKE

PRODAJNA SKUPINA

- ✓TRŽNA STOJNICA
- ✓OBRTNI SEJEM
- ✓PRIJATELJI
- ✓OD VRAT DO VRAT
- ✓TRGOVINE
- ✓ŠOLA
- ✓MLADINSKI KLUB
- ✓OBČINSKI CENTER
- ✓DRUGE OBLIKE

↓

TRŽNA RAZISKAVA

↓

POCENI - PRILOŽNOSTNA DARILCA - DOBIČEK
CENE KONKURENCE - POSEBNA PONUDBA
POPUSTI - DRAGO

↓

CENA

↓

FINANČNA SKUPINA

SKLOP D:
»MINI POSLOVNI NAČRT«

POSLOVNO NAČRTOVANJE

Cilji:

- izdelajo zasnove poslovnega načrta.

Potreben čas: 3 šolske ure

Metode:

- razgovor, razlaga.

Kaj potrebujemo:

✓prosojnice, papir, svinčnik, vnaprej pripravljen priročnik za načrt po posameznih elementih spleta.

Potek dela:

✓Udeleženci delavnice imajo na voljo pripravljeno predlogo za izdelavo zasnove poslovnega načrta za svoj projekt. Pri tem se naslanjajo na izdelek oz. individualne ali skupne zapiske, ki so jih pripravili teden prej pri neformalnem individualnem delu.

✓Vodje posameznih skupin predstavijo predlagane oblike dejavnosti na področju posameznih elementov trženjskega spleta, ki jih cela skupina komentira, dopolnjuje ali spreminja. Delu ves čas sledi mentor, ki posamezne faze dodatno pojasnjuje s prosojnicami, s čimer skuša udeležence dodatno vzpodbuditi za ustvarjalno dopolnjevanje in spreminjanje.

✓Podobni postopki se ponovijo pri vseh štirih elementih trženjskega spleta. Po skupni uskladitvi vseh elementov spleta se cela skupina zopet razporedi po posameznih področjih in prične pripravljati skupno zasnovo poslovnega načrta.

Smernice za delo:

✓Udeležencem pojasnimo pomen delitve del in hkrati opozorimo na nujnost medsebojnega sodelovanja, usklajevanja in dopolnjevanja.

Pripomočki za delo:

NAČRTOVANJE

KUPCI	IZDELEK	OGLAŠEVANJE	PRODAJA	CENA
skupina A				
skupina B				
skupina C				
skupina D				
skupina E				

NAČRT ORGANIZIRANJA PROIZVODNJE OZIROMA STORITVENE DEJAVNOSTI

Naredite načrt in skušajte odgovoriti na čim več zastavljenih vprašanj. Verjetno boste prišli do odgovorov na številna vprašanja, če ste pazljivo oblikovali svoj izdelek ali storitev.

1. CILJ PROIZVODNJE oz. STORITVE

- ✓Koliko časa imate na voljo?
- ✓Koliko izdelkov lahko naredite v razpoložljivem času ali kakšen obseg storitev lahko izvedete v tem času?

2. OSEBJE

- ✓Koliko osebja imate na voljo?
- ✓Ali to osebje obvladuje posebne spretnosti?
- ✓Ali lahko razdelite delo po oddelkih in kakšni oddelki so to?
- ✓Kdo so najboljše osebe za vodenje posameznih oddelkov in izvajanje posameznih oddelkov?

3. DOBAVITELJI

- ✓Kje lahko nabavljate (ali je na voljo več kot en dobavitelj)?
- ✓Kako pogosto boste nabavljali?
- ✓Koliko boste vsakokrat kupili?
- ✓Ali lahko dobite popust?
- ✓Kdo bo nabavljal?

4. OPREMA

- ✓Kakšno orodje in opremo potrebujete?
- ✓Koliko tega potrebujete?
- ✓Kje si boste sposodili, najeli ali kupili predmetno opremo in orodja?
- ✓Kdo bo uredil opremo, jo namestil in spravil v pogon?

5. PROSTOR – DELAVNICA

- ✓Kje boste izdelovali oz. delali?
- ✓Ali je prostor prikladen? Je dovolj velik? Ali ustreza zahtevam porabnika? Ali ima vodo?
- ✓Kaj boste naredili, da bi dobili prostor za delo (izposoja, najem)?
- ✓Kdo bo uredil prostor/delavnico?

6. SKLADIŠČA ALI ZALOGE

- ✓Kje boste skladiščili stvari?
- ✓Kje boste dobili skladiščni prostor?
- ✓Kdo bo uredil zaloge in skladišče?

7. UČINKOVITOST

- ✓Kako boste uredili, da boste videli, da ne zapravljate stvari?
- ✓Kako boste ugotovili, ali je vaš način dela najoptimalnejši (najboljši)?
- ✓Kdo je odgovoren za nadzor učinkovitosti in kakovosti?

8. ZDRAVJE IN VARNOST

- ✓Kako boste preverili, ali je izdelek oz. storitev varna?
- ✓Kdo bo preveril in na kakšen način?

9. ZAPISOVANJE

✓Katere podrobnosti o proizvodnji, dobaviteljih in zalogah potrebujete?
✓Kdo bo zapisoval?

10. MENEDŽMENT

✓Kdo bo zagotovil, da se bo proizvodnja začela ob pravem času s pravo opremo?
✓Kdo bo zagotovil, da se zmanjšuje odpadni material in proizvodnja poteka sprotno?
✓Kdo bo zagotovil, da je nabava opravljena ob pravem času in v primernih količinah?
✓Kdo bo zagotovil, da so zapiski dobri?

Če smo dejansko poiskali vse te odgovore in za naloge zadolžili posamezne udeležence, potem smo lahko prepričani, da bo naš projekt uspel.

Pripomočki za delo:

NAČRT OGLAŠEVANJA

EKONOMSKA PROPAGANDA

VRSTA SREDSTVA EP	MEDIJ	KRAJ	ŠTEVILO	DATUM	VREDNOST
OGLAS	LETAK PLAKAT PROP. PISMO				

✓KDO BO SKRBEL ZA PRIPRAVO IN IZVEDBO OGLASA?
✓KAJ JE TREBA IZDELATI ZA POSAMEZNI MEDIJ OGLASA?
✓KOLIKO VAS BO STALO?

ODNOSI Z JAVNOSTMI

DEJAVNOST	KRAJ	DATUM URA	VABLJENI MEDIJI		
			NAZIV	TELEFON	KONT. OSEBA
TISKOVNA KONFERENCA					

✓KDO BO VODIL TISKOVNO KONFERENCO?
✓KDO BO SKRBEL ZA PRIPRAVO IN IZVEDBO TISKOVNE KONFERENCE?
✓KAJ JE TREBA IZDELATI ZA TISKOVNO KONFERENCO?
✓KOLIKO VAS BO STALO?

Pripomočki za delo:

DISTRIBUCIJA - NAČRT PRODAJE

KJE BOMO PRODAJALI: **kraj:**
lokacija:

KAKO BOMO PRODAJALI:

KDO BO PRODAJAL:

KAJ POTREBUJEMO ZA NAČRTOVANI NAČIN PRODAJE:

KAJ MORAMO UREDITI ZA NAČRTOVANI NAČIN PRODAJE:

Pripomočki za delo:

FINANCIRANJE PROJEKTA

KAJ POTREBUJEMO ZA ZAGON PROJEKTA:

SREDSTVA	
VRSTA SREDSTEV	VREDNOST SREDSTEV
SKUPAJ	

KJE BOMO DOBILI DENAR:

VIRI SREDSTEV	
VRSTA VIROV	VREDNOST
✓LASTNI PRIHRANKI	
✓OD PRODAJE	
✓OD SPONZORJEV	
✓POSOJILO	
✓DRUGO	
SKUPAJ	

PRIČAKOVAN POSLOVNI IZID

POSTAVKA	ZNESEK
PRIHODKI	
✓LASTNI PRIHRANKI	
✓OD PRODAJE	
✓OD SPONZORJEV	
✓POSOJILO PRI BANKI	
✓DRUGO	
SKUPAJ PRIHODKI	
STROŠKI	
✓NABAVA MATERIALA	
✓STORITVE	
✓DELO	
✓ZAVAROVANJA	
✓DRUGO	
SKUPAJ STROŠKI	

POSLOVNI IZID

VSEBINA IN ZUNANJA PODOBA »MINI«POSLOVNEGA NAČRTA

To je moj prvi poslovni načrt!

POSLOVNI NAČRT

Naziv projekta:_____

Šola: _____

Mentor: _____

Kraj, mesec, leto

Splošno priporočilo!

K pisanju dokumenta pritegnite učenca, ki obvlada računalnik (aplikacijo Word, lahko tudi Excel, če boste vključili tudi grafe).
Naslovnico izdelajte po svoje, vsebovati pa mora elemente, ki so prikazani na prejšnji strani (lahko vključite npr. logotip, če ste ga uspeli izdelati).

Priložite seznam vseh sodelujočih udeležencev krožka.

Kazalo:

I. PREDSTAVITEV IZBRANE TEME (enkratna ali ponavljajoča se dejavnost, zapišite v kratkih stavkih):

- ✓vrsta izbranega izdelka ali storitve;
- ✓razlogi za izbor;
- ✓vaša pričakovanja – težnja po dobičku;
- ✓vodenje projekta in potrebno število sodelavcev;
- ✓cilj, ki ste mu sledili pri izdelovanju projekta;
- ✓prednosti in slabosti projekta.

II. TRŽNA RAZISKAVA

- ✓kdo so vaši predvideni kupci (od kod, koliko jih je …);
- ✓kako ste izvajali anketo, koliko ljudi ste zajeli v anketiranje in katere;
- ✓kakšni so rezultati analize ankete;
- ✓kako je s konkurenco (kdo je, njene prednosti in slabosti);
- ✓kakšen obseg prodaje načrtujete, količinsko in vrednostno; predvidite vse oblike prodaje.

III. ORGANIZACIJA PROJEKTA

- ✓nabava (kdo, kaj, koliko, kdaj …);
- ✓proizvodnja, izvajanje storitve ali izvedba prireditve (kaj, kdo, kdaj, kje …);
- ✓prodaja (kdo, kaj, koliko, kdaj, kje …);
- ✓finance in računovodstvo (kdo, kaj, kje, kdaj …);
- ✓vodenje (kdo so glavni nosilci);
- ✓kako bo potekal nadzor (kdo nadzira in kako poteka nadzor).

IV. POTREBNA SREDSTVA ZA IZVEDBO PROJEKTA

- ✓poslovni prostor ali prireditveni prostor (kaj potrebujete – temeljne zahteve);
- ✓oprema (stroji, naprave; opišite namen uporabe opreme);
- ✓potrebni materiali in surovine (kje so na voljo);
- ✓koliko vas bodo stale navedene stvari;
- ✓ali boste kaj vzeli v najem in kolikšna bo najemnina.

V. TRŽENJE

- ✓**Ekonomska propaganda – oglaševanje:**
  - o kako ga boste izvedli, kolikokrat in koliko vas bo to stalo;
  - o naredite razpredelnico.
- ✓**Pospeševanje prodaje:** kako boste poskušali dobiti dodatne kupce.
- ✓**Osebna prodaja:** kako in kje bo potekala; kdo bo odgovoren za to obliko; kdo jo bo izvajal.

- ✓**Odnosi z javnostmi:** kako se bodo odvijali.
- ✓**Politika cen:** kakšne bodo vaše cene v primerjavi s konkurenco, kaj je s popusti.
- ✓**Politika distribucije:** kje in kako boste prodajali.

VI. EKONOMIKA PROJEKTA

- ✓kakšne izdatke bo povzročil vaš projekt in kakšna je njihova predvidena višina;
- ✓naredite pregled vseh pričakovanih prejemkov, tudi tistih od sponzorjev;
- ✓naredite pregled vseh potrebnih sredstev (zgradbe, prostor, oprema, druga začetna vlaganja);
- ✓naredite pregled virov sredstev (kje boste dobili denar);
- ✓v posebni razpredelnici prihodkov, stroškov in ugotavljanja izida opredelite predvideni finančni izid.

VII. KRITIČNA TVEGANJA

- ✓kaj se lahko zgodi;
- ✓kako se boste zavarovali pred naštetimi tveganji.

VIII. TERMINSKI NAČRT

- ✓kdaj boste kaj od potrebnega izvedli.

ZAKLJUČEK

BELEŽKE

BELEŽKE

BELEŽKE

BELEŽKE

Literatura:

1. ENTERPRISE: The Enterprise Education Unit Durham University Bussines School.

2. Dr. Miroslav Glas: POSLOVNI NAČRT, Gea College, Ljubljana 1991.

3. Dr. Karin Bakračevič, Zlatko Erlih, Nataša Lorber: PODJETNIŠKI KROŽEK – PRIROČNIK ZA MENTORJE, Gornja Radgona 1998.

4. Dr. Karin Bakračevič, Zlatko Erlih, Nataša Lorber: PODJETNIŠKI KROŽEK – DELOVNI ZVEZEK, Gornja Radgona 1998.

PROGRAM UPI ZA TRETJO TRIADO

Trajanje programa usposabljanja:

- najmanj 20 pedagoških ur in
- čas, potreben za izvedbo obiska učencev v enem podjetju in pri znanstveniku/ raziskovalcu ali umetniku

Vključevanje deležnikov v program:

- 2 podjetnika iz lokalnega okolja, ki obiščeta učence
- 1 starš/ skupina staršev otrok, ki obišče/jo učence
- 1 podjetje, ki ga obiščejo učenci
- 1 znanstvenik/ raziskovalec ali umetnik, ki ga obiščejo učenci

Zaključna naloga:

- Učenci v posamezni skupini izdelajo zaključno nalogo oziroma izdelajo izdelek/ opravijo storitev, ki je primerna starostni skupini in zanjo pripravijo tudi dokazno gradivo.

Spodbujanje učencev k sodelovanju na vseslovenskih natečajih / predstavitvah JAPTI ali drugih inštitucij:

- Učence je pri izvedbi krožkov potrebno informirati, da obstajajo natečaji in predstavitve na katerih bo možno predstaviti svoj izdelan projekt. Pri izdelavi zaključne naloge oz. izdelka/ storitve jih spodbujamo k ustvarjalnosti tudi v smislu da bodo svoje zaključne naloge oz. izdelke/storitve lahko predstavili na vseslovenskih natečajih/predstavitvah.

SKLOP A:
IGRE ZA SPOZNAVANJE IN SPODBUJANJE OSEBNOSTNE RASTI

1. IGRA: SPOZNAVANJE UDELEŽENCEV

KDO SMO?

Pri podjetniškem krožku sodelujemo …

Naloga:

1. Izdelaj svojo vizitko in predlog vizitke za svoje kolege pri krožku.
2. Izdelaj svoj poštni predal na svetovnem spletu.
3. Izdelaj skupino elektronskih naslovov in izmenjaj predstavitveno sporočilo.

MOJA VIZITKA

Ime in priimek:.....
Naslov: .....
Telefon: .....
E-naslov: .....
Hobi:.....
Vzdevek: .....

VIZITKA MOJIH PRIJATELJEV

Ime in priimek:.....
Naslov: .....
Telefon: .....
E-naslov: .....
Hobi:.....
Vzdevek: .....

Ime in priimek:.....
Naslov: .....
Telefon: .....
E-naslov: .....
Hobi:.....
Vzdevek: .....

Ime in priimek:.....
Naslov: .....
Telefon: .....
E-naslov: .....
Hobi:.....
Vzdevek: .....

Ime in priimek:.....
Naslov: .....
Telefon: .....
E-naslov: .....
Hobi:.....
Vzdevek: .....

Ime in priimek:.....
Naslov: .....
Telefon: .....
E-naslov: .....
Hobi:.....
Vzdevek: .....

Ime in priimek:.....
Naslov: .....
Telefon: .....
E-naslov: .....
Hobi:.....
Vzdevek: .....

Ime in priimek:.....
Naslov: .....
Telefon: .....
E-naslov: .....
Hobi:.....
Vzdevek: .....

Ime in priimek:.....
Naslov: .....
Telefon: .....
E-naslov: .....
Hobi:.....
Vzdevek: .....

Ime in priimek:.....
Naslov: .....
Telefon: .....
E-naslov: .....
Hobi:.....
Vzdevek: .....

Ime in priimek:.....
Naslov: .....
Telefon: .....
E-naslov: .....
Hobi:.....
Vzdevek: .....

Ime in priimek:.....
Naslov: .....
Telefon: .....
E-naslov: .....
Hobi:.....
Vzdevek: .....

Ime in priimek:.....
Naslov: .....
Telefon: .....
E-naslov: .....
Hobi:.....
Vzdevek: .....

Ime in priimek:.....
Naslov: .....
Telefon: .....
E-naslov: .....
Hobi:.....
Vzdevek: .....

Ime in priimek:.....
Naslov: .....
Telefon: .....
E-naslov: .....
Hobi:.....
Vzdevek: .....

MOJA VIZITKA NA SVETOVNEM SPLETU

Ime in priimek: .....
Podjetniški krožek .....
Šola: .....
Tel.: ..... Fax.: .....
Spletni naslov: .....
E-mail: ime.priimek@gmail.com in ime.priimek@yahoo.com
Hobi:.....
Vzdevek: .....

Cilji igre, ki smo jo izvajali, so:

- .....
- .....
- .....

Moja opažanja – moje beležke:

- .....
- .....
- .....

Kaj je to?

NOV POJEM	POMEN
PO . L . Š A . J E	Pozorno spremljanje sogovornika brez vpadanja v besedo.
I . F. R . AC. JA	Pomembno sporočilo, ki nam lahko danes ali kasneje koristi.
S . OŠ . OV . NJE	Sprejemanje in priznavanje posameznika takšnega, kot je.
VI . I . KA	Kartica v velikosti 8 x 5 cm, na kateri so zapisani najpomembnejši podatki njenega lastnika.
SV TO NI S L T	Skupno ime vseh povezav v računalniškem omrežju na vsem svetu.
VIR.U LN.ST	Pojem, ki se velikokrat pojavi v povezavi z internetom.
E.L.KTR.O.NSKI PO.T.I PR.D L	Virtualni prostor na internetu, kjer lahko sprejemamo in oddajamo poštna sporočila.

2. IGRA: POMANJKANJE

Ali se znamo pogajati?

NAVODILO ZA IGRO

1. Vsaka skupina mora določiti vodjo skupine in pogajalca.

Vodja:

.....

Pogajalec:

.....

Utemeljite, zakaj ste za vodjo skupine izbrali prav njega/njo

.....

.....

Utemeljite, zakaj ste za pogajalca skupine izbrali prav njega/ njo

.....

.....

Za izvršitev naloge potrebujete:
kotomer, ravnilo, navaden svinčnik, rdeč svinčnik, moder svinčnik in list papirja.

Naloga:

S svinčnikom narišite pravokotni trikotnik, ki ima naslednje mere:
1. kateta – 10 cm,
2. kateta – 15 cm.

Trikotnik pobarvajte z modro barvo, stranice in vsa oglišča pa označite z rdečo barvo.

Za izdelavo naloge uporabljajte samo pripomočke, ki jih imate na voljo, in tiste, ki si jih lahko izposodite pri drugi skupini.

Zelo pomembno!
Nalogo morate izvesti kot skupina, samo pogajalec lahko opazuje druge skupine pri delu!
Opazovalec naj pri svojem delu uporabi pripomoček na zadnji strani delovnega zvezka.

Cilji igre, ki smo jo izvajali, so:

- .....
- .....
- .....

Moja opažanja – moje beležke:

- .....
- .....
- .....

Kaj je to?

NOV POJEM	POMEN
PO . AJA . . E	Postopek prepričevanja nasprotne stranke.
D . GO . . R	Rezultat uspešnega pogajanja.

3. IGRA: TEŽAVEN POLOŽAJ NA LUNI

Kako bi se rešili?

Skupina štirih astronavtov je trdo pristala na temni strani Lune, 200 km oddaljena od matične ladje. Del opreme je ostal nepoškodovan. Nepoškodovana oprema je našteta v razpredelnici.

Naloga: Določi pomembnostni vrstni red naštete opreme (razvrsti po naslednjem vzorcu, npr. če misliš, da je najpomembnejše mleko v prahu, zapiši v stolpcu številko 1; če meniš, da je najmanj potrebno, vanjo vpiši številko 12).

	Oprema	Moja razvrstitev	Razvrstitev naše skupine	Razvrstitev cele skupine
1	mleko v prahu			
2	škatla vžigalic			
3	oprema prve pomoči			
4	magnetni kompas			
5	VHF-radio			
6	koncentrirana hrana			
7	padalo			
8	pištole in svinčenke			
9	zemljevid Lune			
10	25 litrov vode			
11	bakla			
12	igralne karte			

Cilji igre, ki smo jo izvajali, so:

- .....
- .....
- .....

Moja opažanja – moje beležke:

- .....
- .....
- .....

Kaj je to?

NOV POJEM	POMEN
S . UP. NS . O D . L .	**Oblika dela, pri katerem sodeluje skupina ljudi, ki se zavedajo, da lahko le skupaj uresničijo cilj, ki so si ga zastavili. Je način dela, pri katerem izkoristimo znanje in spretnosti vsakega sodelujočega v skupini.**
P .IL .GA .A . J E	**Sprejemanje in upoštevanje zahtev drugih ali drugega.**
S. O . AZ U . ali KO . SE . Z	**Skupni dogovor dveh pogajalskih strani.**

4. IGRA: BURJENJE MOŽGANOV (MOŽGANSKA NEVIHTA) I.

Ali vem, kaj to pomeni?

Kaj je podjetje?

.....

.....

.....

.....

.....

Poimenujte različne vrste podjetij in jih razvrsti po njihovi značilni dejavnosti.

Proizvodna podjetja				Storitvena podjetja			
Dejavnost				Dejavnost			
Proizvod - JOGURT	Proizvod - ČEVLJI	Proizvod -	Proizvod -	Storitev - ZAVAROVALNICA	Storitev - TRGOVINA	Storitev - BANKA	Storitev -

Kdo je podjetnik?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Lastnosti podjetnika so:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Ker smo zavezniki, spoštujemo pozitivne in negativne lastnosti vsakega podjetnika!

Plakat idealnega podjetnika:

IDEALEN PODJETNIK JE OSEBA, KI IMA PO MOJEM MNENJU NASLEDNJE ZNAČILNOSTI:

Izrazite svoje razmišljanje v obliki majhnih podob in jih razporedite med pozitivne ali negativne lastnosti!

Pozitivne lastnosti		Negativne lastnosti

Skupaj z mentorjem najdite v vašem okolju dobrega in uspešnega podjetnika in ga povabite h krožku. Želite od njega zvedeti kaj več? Pripravite se na razgovor in si zapišite nekaj vprašanj, ki mu jih boste zastavili!

Moja vprašanja podjetniku:

1. .....
2. .....
3. .....

Kaj je to?

NOV POJEM	POMEN
. O . . . T . . K	**Oseba, ki naredi nekaj tudi iz »nič«. Oseba, ki pogosto tvega.**
P . D . . . J .	**Organizacije, ki izvajajo storitve ali izdelujejo proizvode (Mura, Intes, Radenska, Telekom, Peko, Zavarovalnica Triglav, Nova Ljubljanska banka …).**
I Z . E L . K ali P R . I Z . O D	**Je predmet, ki je rezultat uporabe strojev in naprav, materialov, surovin, polizdelkov in dela ljudi. Ljudje na podlagi svojega znanja delajo s stroji, napravami in orodji ter tako prispevajo h končni podobi tega predmeta.**
S . O R . T E .	**Je delo, ki je bilo opravljeno zato, da sem zdrav, da uživam ob gledanju nogometa slovenske reprezentance, da sem dobro informiran, da se lahko neposredno pogovarjam s prijatelji na drugem koncu Slovenije, da pridobivam nova znanja …**
LA . TN . ST POD. ET . I .A	**Značilno ravnanje podjetnika v njegovem okolju, kot ga vidijo tisti, ki ga poznajo.**

4a – Prisluhnimo inovativnim

Podjetnik, ki smo ga povabili:

.....

S kakšno dejavnostjo se ukvarja?

.....

Kaj vse smo izvedeli?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

5. IGRA: BURJENJE MOŽGANOV (MOŽGANSKA NEVIHTA) II.

Kako naj odpravim težave v šoli? Povprašal bom druge!

Problemi, ki jih imam v posameznih navedenih situacijah v šoli, so:

Med naštetimi problemi izberi tistega, ki si ga najbolj želiš odpraviti.

IZBRANI PROBLEM: …….

Daj svoj delovni zvezek vsakemu udeležencu, ki naj prispeva svoj predlog k reševanju problema ali naloge!

Predlogi kolegov za rešitev mojega problema:

Zapis rešitve	Zmanjšanje problema	Odprava problema

Skupno število vseh prejetih predlogov:

.....

OBKROŽI:

A) Najkoristnejši predlog po moji oceni je:

.....

.....

B) Nobena rešitev mi ni všeč.

.....

.....

6. IGRA: MOJE PREDNOSTI IN POMANJKLJIVOSTI TER MOJI CILJI

Moje značilnosti:

1. Dober/-bra sem pri

.....

2. Slab/-a sem pri

.....

3. Uživam v

.....

4. Ne maram

.....

5. Zanimam se za

.....

6. Dolgočasijo me

.....

7. Ponosen/-sna sem na

.....

8. Ljudje menijo, da sem dober/-bra pri

.....

9. Ljudje menijo, da sem slab/-a pri

.....

10. Stvari, ki me vznemirijo, so:

.....

.....

.....

.....

11. Mislim, da bi lahko odpravil/-a naslednje svoje pomanjkljivosti:

.....

.....

.....

12. Moji hobiji so

.....

13. Delal/-a sem že naslednje stvari:

.....

14. V preteklosti sem zaslužil/-a denar z

.....

Moji cilji:

1. Želim si, da bi bil/-a bolj

.....

2. Želim si, da bi bil/-a manj

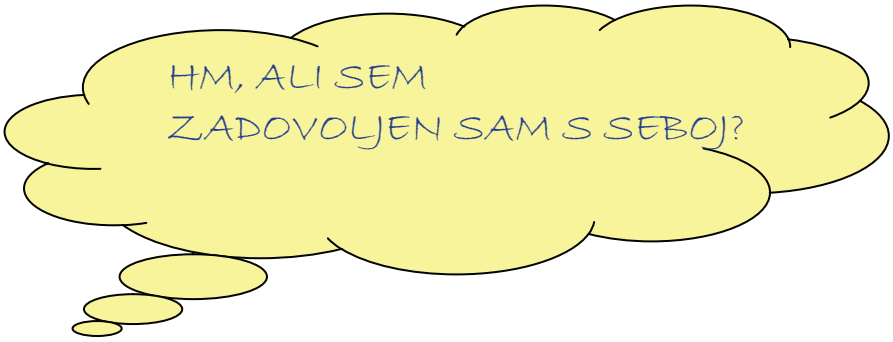
.....

3. Želim si, da bi bil/-a boljši/-a pri ali v

.....

4. Rad/-a bi postala

.....



Opiši svoje značilnosti in svoje cilje ter jih po elektronski pošti pošlji kolegom v krožku.

.....

.....

.....

.....

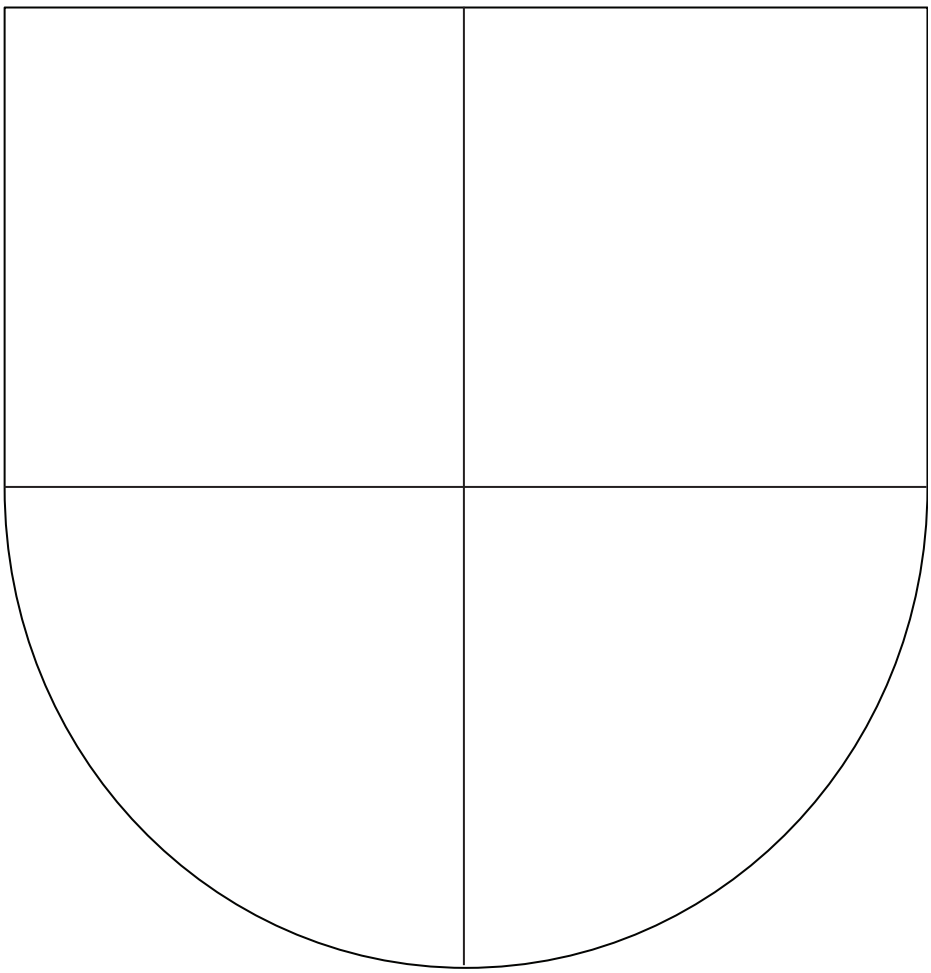
7. IGRA: SAMOPREDSTAVITEV IN SAMOZAVEDANJE

To sem jaz!

Z MAJHNIMI ILUSTRACIJAMI PREDSTAVI SVOJE DOBRE LASTNOSTI (NARIŠI SIMBOLE ZA TE LASTNOSTI – npr. če rad bereš, nariši knjigo).

Za osnutek uporabi pomožni list na zadnjih straneh delovnega zvezka.

OSEBNOSTNI GRB



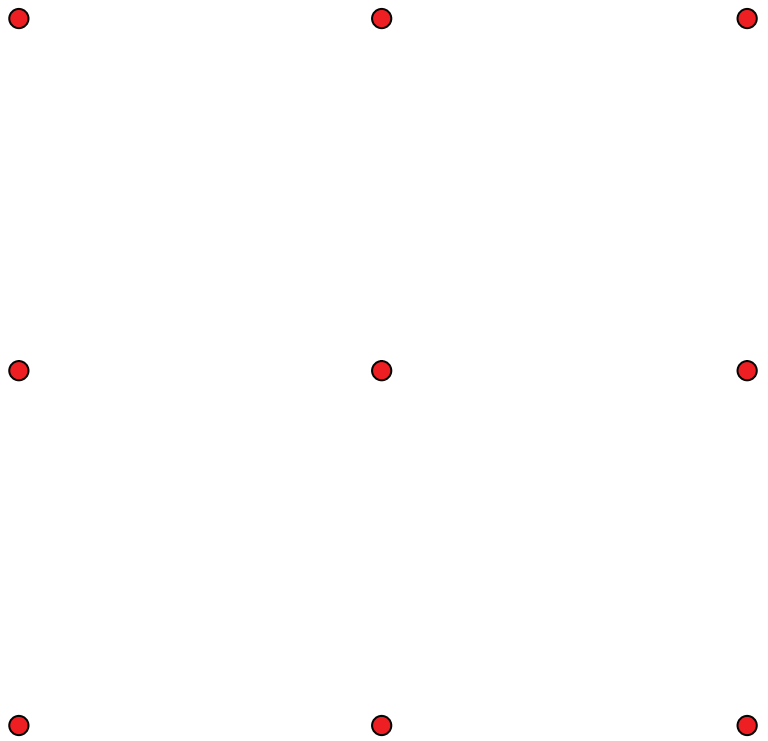
Cilji te igre so:

- .....
- .....
- .....

8. IGRA: PROBLEM DEVETIH TOČK

To pa je enostavno! Ali je res tako?

Vseh devet točk poveži s samo štirimi ravnimi neprekinjenimi črtami, ki se med seboj stikajo, črte pa se lahko sekajo med seboj le enkrat (razmišljaj divje). Za pomoč lahko uporabiš pomožni list na zadnjih straneh delovnega zvezka.



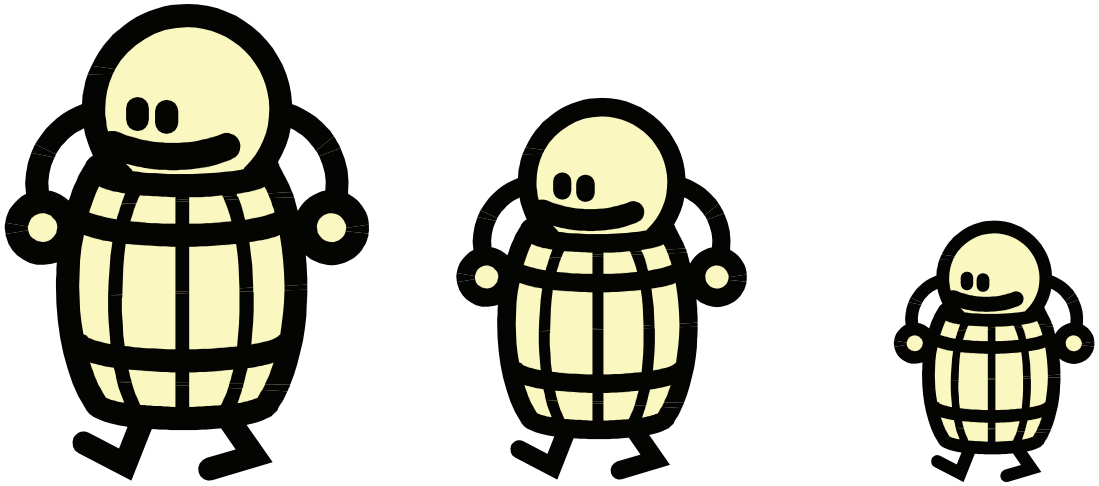
Cilji te igre so:

- .....
- .....
- .....

ČE HOČEŠ KAJ DOSEČI, RAZŠIRI SVOJE OBZORJE!
OZRI SE ČEZ ROBOVE, GLEJ PREK MEJA! NEMOGOČE JE MOGOČE!

9. IGRA: PROBLEM SODOV

Na voljo imaš tri sode: prostornina enega je 8 l, drugega 5 l in tretjega 3 l. Največji sod je poln vode. S prelivanjem vode napolni druga dva soda tako, da bo v vsakem po 4 l vode.



Koraki	Sod - 8 litrov -	Sod - 5 litrov -	Sod - 3 litri -
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
8.			
9.			

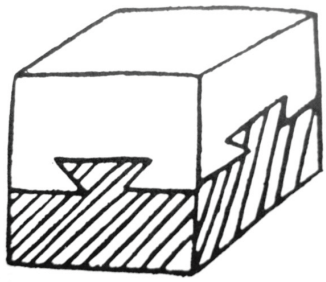
Cilji te igre so:

- .....
- .....
- .....

10. IGRA: PROBLEM KOCKE

To pa je enostavno! Ali je res tako?

Naloga:
Kako razstaviti leseno kocko, sestavljeno iz dveh delov, ki sta združena kot prikazuje slika.



10. IGRA: PROBLEM KOCKE

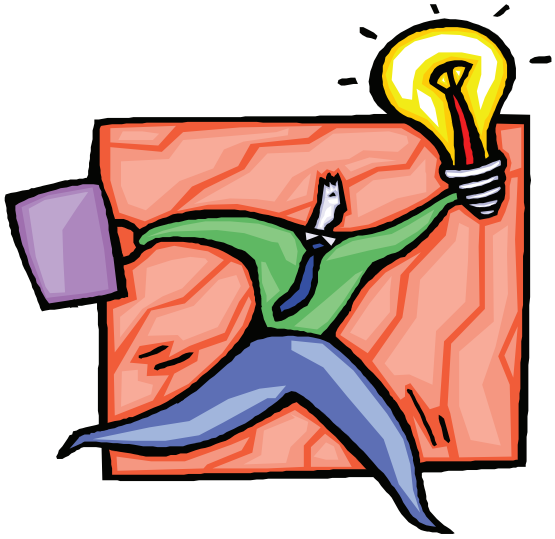
To pa je enostavno! Ali je res tako?

Naloga:
dobro poglejte v sliko in poskušajte prebrati besedilo.

SKLOP B:
ISKANJE IDEJ

12. IGRA: IDEJE, IDEJE, IDEJE

Ideje so gibalo razvoja!



1. Z njimi razrešujem probleme, ker vem kako!

2. Z njimi iščem drugačne rešitve, ker vem kako!

3. Z njihovo pomočjo postajam boljši od drugih, ker vem kako!

4. Z njimi pomagam ljudem, ker vem kako!

Moja odločitev:

Vse življenje bom na lovu za novimi idejami!

13. IGRA: ISKANJE IDEJ – BURJENJE MOŽGANOV (MOŽGANSKA NEVIHTA)

V glavi imam pravo neurje!

Vsakdo si v življenju želi narediti nekaj novega, nekaj posebnega. S to željo sem se že tudi sam srečal-a. Ljudje, ki se želijo lotiti kakršnega koli posla, morajo imeti ideje, med njimi pa najti tisto, ki jim obeta dober zaslužek!

Poglejte nekatere od številnih možnosti, ki nam jih ponuja življenje in pri tem poskušajte pripisati manjkajoče besede:

- avtošola,
- bikoborba,
- čuvanje otrok,
- dobra hrana,
- oblikovanje etiket, _____ etiket, _____ etiket
- fotografiranje,
- frizerstvo,
- gojenje rastlin in rož, _____ rož
- gospodinjenje, kuhanje
- hotelske storitve,
- izdelava modelov,
- izdelava pohištva, _____ pohištva, _____pohištva
- izdelava raznih predmetov,
- izdelava spominkov,
- jadranje,
- keramika,
- likanje prtov,
- modeliranje,
- nihala,
- nakup vezenin, _____ vezenin
- obdelava lesa, _____ lesa, _____ lesa
- popravilo motorjev, _____ motorjev, _____ motorjev
- prodajanje _____, _____, _____
- strojna obdelava kovin,
- šivanje oblek, _____ oblek, _____oblek
- kolesarjenje,
- kozmetični salon,
- motorno kolo,
- oblikovanje izdelkov,
- petje, ples,
- pisarniško delo,
- pletenje,
- prevajanje, računalništvo,
- vrtnarjenje,
- zavarovanje _____, _____, _____
- zelenjava, zdrava hrana,
- zlatarstvo in nakit,
- živali.

KAKO PRIDEM DO IDEJ?

Preberi in poskusi doma pripraviti svoje predloge!

1. POSNEMAMO NEKOGA, KI IMA USPEŠNO IDEJO: Rubikovo kocko je posnemalo veliko število proizvajalcev.

Izdelek, ki bi ga tudi sam posnemal je:

2. ZDRUŽIMO DVE ALI VEČ IDEJ V NOVO IDEJO
Združimo aktivnost in oddih = aktivne počitnice.
Združitev zdrave hrane in oddiha = zdrava kmetija; turizem na kmetih.

Moja uspešna združitev bo: in

3. REŠUJEMO PROBLEME, KI JIH IMAJO LJUDJE: taksisti, vodovodni instalaterji, električarji, avtomehaniki, zdravniki, zavarovalni zastopniki, zaposleni na bančnih okencih... s svojim delom odpravljajo ali zmanjšujejo posamezne probleme ljudi.

Jaz bom odpravljal naslednji problem:

4. UGOTOVIMO, KJE JE KONKURENCA ŠIBKA ALI SLABA
V bližnji pizzeriji pečejo samo eno vrsto pizze, zato …

Moj predlog:

5. IDEJO RAZVIJEMO IZ LASTNEGA HOBIJA
Sem dober igralec tenisa in v tem športu vidim priložnost, zato odprem teniški center.

Moj hobi je: in izkoristim ga lahko tako, da:

6. GRADIMO NA LASTNIH SPRETNOSTIH
Delam igrače iz odpadnega blaga.

Sam izdelujem:

7. UPORABA ODPADNIH MATERIALOV ZA IZDELAVO NEČESA UPORABNEGA
Zbiranje papirja za prodajo.

Moja ideja:

8. PRINAŠANJE IDEJ S POČITNIC
Prodaja posebnih pokrival, ki preprečujejo direktno izpostavljanje soncu in jih pri nas ni moč kupiti.

Moja ideja:

9. BURJENJE MOŽGANOV V SKUPINI

Izpostavim cilj in vzpodbudim vse prisotne (npr. vse družinske člane ali krog svojih prijateljev), da prispevajo svoje ideje za dosego tega cilja. Pri tem lahko uporabljam različne tehnike dela, kot so npr. razvijanje ideje na skupnem velikem papirju (brainwriting) ali tabli, individualno z listki (PIN BOARD), po metodi 635 …

10. POGOVARJANJE Z LJUDMI IN POSLUŠANJE LJUDI

Pogovarjam se z ljudmi s ciljem, da pridem do novih spoznanj, ki mi jih posredujejo ljudje z izkušnjami, znanjem.

11. UGOTAVLJAM "LUKNJE" (POMANJKANJE) V TRGOVINI, GOSTILNI, ŠOLI, KRAJU

Podrobno opazujem stanje v nekem okolju in skušam zaznati pomanjkljivosti, ki bi jih bilo potrebno odpraviti. (npr.: v prodajalni nimajo Coca Cole)

12. NAJDEM NOVE NAČINE, DA LAHKO NEKAJ NAREDIM

Iščem načine in poti, kako narediti nek izdelek ali storitev drugače, kot je splošno znano; pri tem lahko pričakujem, da bodo ljudje takšno rešitev sprejeli z zanimanjem.

13. IZBOLJŠANJE IZDELKA ALI STORITVE

Pri izbranem izdelku skušam odpraviti napake ali pomanjkljivosti, ki so zanj že značilne.

14. FANTAZIRANJE IN SANJARJENJE

Pri iskanju novih idej sem neobremenjen, ne postavljam si ovir, okvirjev ali meja vnaprej, razmišljam divje in uporabim vso svojo domišljijo. VSAKA IDEJA JE DOBRODOŠLA! Takrat, ko zbiramo ideje, jih ne presojamo v dobrem ali slabem smislu že vnaprej! Pustite sebi in prijateljem svobodo pri razmišljanju!

15. NAJDEMO REŠITVE, KI PREMAGUJEJO DOLGE, NA VIDEZ NEPREMAGLJIVE RAZDALJE

16. POSLUŠAM LJUDI, KO GOVORIJO: " ČE BI LE ... "

Tudi v tem so ideje, ki jih ti ljudje ne zanjo uresničiti ali se jih ne znajo lotiti ... Nekdo v problemu vidi tudi svojo priložnost (ker meni, da pozna pravo rešitev!).

17. VEDNO IŠČEM PRILOŽNOSTI V OKOLJU (OPAZUJEM DOGAJANJA V OKOLICI ...)

Po svetu vedno hodim z odprtimi očmi, znam prisluhniti dogodkom v okolju, povprašam, če mi nekaj ni jasno, izkoristim svoja čutila ipd.

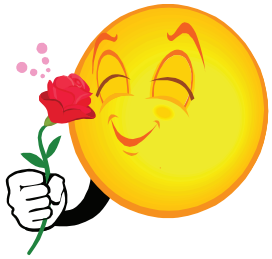
KAKO PRIDEMO DO IDEJ?

POMEMBNO JE OPAZOVATI IN VIDETI!

POMEMBNO JE POSLUŠATI IN SLIŠATI!

POMEMBNO JE TIPATI IN OTIPATI!

POMEMBNO JE POSKUŠATI IN OKUSITI!



POMEMBNO JE VOHATI IN ZAVOHATI!

18. IDEJE LAHKO NAJDEM TUDI NA SVETOVNEM SPLETU

Pri brskanju po internetu lahko naletim na dobro idejo. Ko sedim za računalnikom doma ali v šoli, lahko vidim kup idej, ki bi jih lahko uresničili.

NALOGA PRVE SKUPINE:

POISKATI ČIM VEČ IDEJ NA TEMO:
KAJ LAHKO POČNEM OD DOMA S POMOČJO RAČUNALNIKA?

.....

.....

.....

.....

NALOGA DRUGE SKUPINE:

POISKATI ČIM VEČ IDEJ NA TEMO:
KAJ LAHKO POČNEJO PODJETJA S POMOČJO RAČUNALNIKA IN INTERNETNIH POVEZAV?

.....

.....

.....

.....

14. IGRA: ISKANJE IN PRVO RAZVRŠČANJE IDEJ

To je tisto, kar zmoremo, saj imamo skupaj veliko idej!

Zapišite nalogo, ki jo je opredelil mentor.

Naša skupna naloga je:

.....

.....

.....

NALOGA:

Zapiši kar največje število idej, ki so se ti porodile ob razmišljanju, kako bi rešil/–a zadano nalogo.

Moji predlogi in ideje za rešitev naloge so:

1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30
31	32	33	34	35	36

Za rešitev naloge sem našel/našla_____ idej. Ideje, ki prinašajo zaslužek, so podjetniške ideje, zato bom med izbranimi idejami izbral prav takšne. Ugotavljam, da sem zapisal _____ podjetniških idej.

Opravi izbiro po lastnem okusu in presoji ter pet najpomembnejših podjetniških idej iz tabele vpiši v spodnjo razpredelnico.

Pet mojih izbranih podjetniških idej:

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

ŠE NEKAJ POMEMBNEGA MORAMO IZVEDETI O PODJETNIŠKIH IDEJAH:

TEMELJNE RESNICE O PODJETNIŠKIH IDEJAH:

1. Podjetniška ideja je uporabna samo takrat, ko jo je mogoče PRODATI NA TRGU.
2. Nekateri ljudje ODLOČAJO o nakupu izdelka. (Mama reče: »To igračo bomo kupili za našega sina!«)
3. Nekateri ljudje KUPIJO izdelek, ga plačajo. (Oče naroči igračo in jo plača.)
4. Nekateri ljudje posamezne kupljene izdelke ali storitve zgolj UPORABLJAJO. (Sinko se igra s kupljeno igračo.)

KOGA MORAMO PREPRIČATI, DA JE SMISELNO KUPITI IZDELEK ALI STORITEV?

(Obkrožite ustrezen odgovor.)

1. mamo, ki ODLOČA o nakupu;
2. očeta, ki PLAČUJE kupljeno blago ali storitev;
3. sina, ki UPORABLJA kupljeno blago ali storitev.

VELJA PA TUDI TO, DA O NAKUPU LAHKO ODLOČI ISTA OSEBA, KI IZDELEK PLAČA IN GA TUDI UPORABLJA.

IZDELOVANJE SEZNAMA RAZVRŠČENIH IDEJ

Izbrane ideje vpiši v naslednjo razpredelnico in opravi prvo oceno po predhodnem vzorcu.

IDEJE	OPREDELI, ALI GRE ZA PROIZVOD ALI STORITEV!	KDO ODLOČA O NAKUPU IZDELKA ALI STORITVE?	KDO KUPUJE IZDELEK ALI STORITEV?	KDO GA UPORABLJA? KAKO POGOSTO V ENEM MESECU?
lopar	**proizvod**	**oče**	**oče**	**jaz (2x na teden)**
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				

Kaj je to?

NOV POJEM	POMEN
I . . JA	**Imamo jo, kadar se lotimo novega posla.**
POD . ET . IŠ . A . DE . A	**Ideja, ki jo je mogoče prodati na trgu.**
GE . ERI . ANJ . ID . J	**Način, kako v množici idej najti najboljšo idejo.**
P R . I Z V . . NJA	**Je proces, v katerem nastaja nov izdelek.**
T . G tudi P . OD . JAL . A	**Je mesto, kjer prodajalec prodaja izdelke ali storitve kupcem ali potrošnikom.**
K . PEC	**Je podjetje ali oseba, ki je kupila blago ali storitev.**
PO . ROŠ . IK ali UP . RAB . IK	**Je oseba, ki je izdelek kupila in ga tudi uporablja.**
P . O . . J . L . C	**Je oseba, ki izdelke ponuja in jih prodaja kupcem.**
PR . D . . A	**Je trenutek, ko je prodajalec kupcu predal zahtevano blago in zanj prejel plačilo.**
D . N . R	**Je sredstvo, s katerim plačam izdelek, ki sem ga kupil.**
KO . KU . EN . A	**So različni prodajalci, ki kupcu ponujajo enak ali podoben izdelek ali storitev.**
ZA . . UŽ . K	**Imamo ga, kadar idejo dobro prodamo.**

14a – POSLOVNE IDEJE NA SVETOVNEM SPLETU

Ideja je samo nekaj klikov stran!
V mrežnem gospodarstvu je vse povezano.

Zapišite nalogo, ki jo je opredelil mentor.

Naša skupna naloga je:

.....

.....

.....

NALOGA:
POLOVICA ZNANJA PRI UPORABI INTERNETA JE NAJTI ZNANJE.

Kako bomo to počeli?

Uporabili bomo najbolj znane iskalnike, kot so:
Mat'kurja ……..www.matkurja.com
Najdi……www.najdi.si
Altavista……. www.altavista.com
Google ……. www.google.com

Naštej še nekaj najbolj znanih iskalnikov:

Ime iskalnika	Spletni naslov

KAKO LAHKO TO UPORABIMO?

NALOGA:

NAJDI ČIM VEČ DOMAČIH IN TUJIH PROIZVAJALCEV PROIZVODA, KI TE ZANIMA.

✓Npr. domačega in tujega proizvajalca valovite lepenke.

Za naslednje proizvode sem našel naslednje proizvajalce:

Proizvod	Proizvajalec	Spletni naslov

KAKO SI ŠE LAHKO POMAGAMO?

Za podjetnike so pripravljene posebne spletne strani: to so predvsem strani Gospodarske zbornice Slovenije in Obrtne zbornice Slovenije.

NALOGA:

NAJDI DOMAČO STRAN OBRTNO-PODJETNIŠKE ZBORNICE SLOVENIJE IN POIŠČI NASLEDNJE POSLOVNE INFORMACIJE:

- ✓Najpomembnejši iskalni stroji
- ✓Povezave na poslovne vire
- ✓Poslovni časopisi
- ✓Najpomembnejša podjetja, ki se ukvarjajo s tržnimi raziskavami
- ✓Poslovni imeniki in rumene strani
- ✓Slovenski poslovni imeniki
- ✓Viri ponudb in povpraševanj

REZULTATE iskanja z elektronsko pošto pošlji vsem udeležencem krožka.

Kaj je to?

NOV POJEM	POMEN
MR.Ž.A EK.NOM..A	**Z uporabo novih tehnologij je svetovno gospodarstvo povezano kot še nikoli doslej.**
IN.E.N.T IS..L..K	**Pripomočki za iskanje po svetovnem spletu.**
SP.E.NI N. . L . V	**Mesto na internetu, kjer najdemo domačo stran določenega proizvajalca ali podjetja.**
M.3 DAT . .E . A	**Posebna vrsta glasbenega zapisa, primernega za prenos po internetu.**

15. IGRA: PRVO OCENJEVANJE IDEJ

Ideja je samo nekaj klikov stran!
V mrežnem gospodarstvu je vse povezano.

To je tisto pravo!

PRVO RAZVRŠČANJE PODJETNIŠKIH IDEJ

✓S seznama vseh podjetniških idej, ki ste jih predlagali v skupini, skupaj izberite 10 najboljših. Te si vpiši v tabelo in o njih razmisli. Za vsako poskušaj najti razloge, za kaj bi lahko bila dobra, ali pa postavi vprašanja svojim kolegom, da ugotoviš njihove utemeljitve.
(Priznaj, da so tudi ideje drugih izvirne.)

PODJETNIŠKA IDEJA	MOJA VPRAŠANJA IN MNENJA
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	
7.	
8.	
9.	
10.	

✓V kolono 1 naslednje tabele zapiši 5 podjetniških idej, ki ste jih uskladili med skupinami, in opravi svojo oceno vsake posamezne.

✓V vsakem stolpcu oceni idejo od 1 do 5 (1 slabo, 5 odlično) in seštevek za vsako vpiši v zadnji stolpec. Seštevek za posamezno idejo posreduj na tablo. Tvoja najboljša ideja je tista, ki doseže največje število točk.

Naših pet izbranih idej:

PODJETNIŠKA IDEJA 1	IDEJA MI JE VŠEČ 2	JE NEKAJ POSEBNEGA 3	VEM KDO BO KUPEC 4	LAHKO JO IZVEDEMO 5	SAMO MOJA OCENA IDEJE 6 = (2+3+4+5)
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					

MOJA NAJBOLJE OCENJENA IDEJA JE:

.....

Na podlagi pregleda ocen so najbolje ocenjene ideje cele skupine naslednje:

MESTO	PODJETNIŠKE IDEJE	SKUPNA OCENA
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		

NAJBOLJE OCENJENA IDEJA NAŠE SKUPINE JE:

.....

16. IGRA: PODJETNIŠKA PRILOŽNOST

PODJETNIŠKA PRILOŽNOST
JE TISTA PODJETNIŠKA IDEJA,
KI PRINAŠA
ZASLUŽEK!

Kaj pa je zaslužek?

Spoznali smo ga prejšnjo uro med spoznavanjem novih pojmov!

ZASLUŽEK JE:

.....

.....

.....

ČEMU GA BOMO NAMENILI?

.....

.....

.....

✓Preden lahko ugotovim, ali izbrana ideja prinaša ZASLUŽEK, preverim idejo s pomočjo vnaprej postavljenih vprašanj.

NALOGA:

✓Izbrano podjetniško idejo preverite v naslednjem vprašalniku.

RAZPREDELNICA/VPRAŠALNIK ZA PREVERJANJE PODJETNIŠKE IDEJE

✓Vprašalnik se izpolnjuje v skupini in je rezultat skupnih spoznanj.
✓Kritično poiščite odgovore na zastavljena vprašanja in jih označite s križcem ali kljukico.

	VPRAŠANJA	DA	NISEM PREPRIČAN-a	NE	POTREBUJEM VEČ INFORMACIJ
1.	Ali lahko izbrana ideja zaživi v praksi?				
2.	Jo lahko izdelamo sami ali potrebujemo pomoč?				
3.	Jo bo kupilo dovolj ljudi?				
4.	Ali vemo, kakšna je konkurenca?				
5.	Ali je boljša od konkurence?				
6.	Ali vemo, kakšna naj bo cena?				
7.	Jo lahko prodamo po ceni, vredni truda?				
8.	Ali vemo, kakšne so potrebe pri uporabnikih?				
9.	Ali smo svojo idejo preizkusili na trgu?				
10.	Koliko bi lahko z njo zaslužili v enem letu ali ob enkratni izvedbi?				
11.	Je varna?				
12.	Je zakonita?				
13.	Ali lahko najamemo ali povabimo k sodelovanju strokovnjake, spretneže za uresničitev ideje?				
14.	Ali vemo, koliko denarja potrebujemo za njeno uresničitev?				
15.	Ali veste, kje boste dobili denar za njeno uresničitev? (Kdo ima denar in interes, da vam pomaga in zakaj?)				
16.	Bi lahko delovali tudi v popoldanskem času?				
17.	Je bila ideja že prej koristno razvita?				
18.	Ali ljudje menijo, da je vredna svojega denarja?				
19.	Ali je prostor pomemben?				
20.					

V nadaljevanju v skupini izdelamo spisek tistih vprašanj, za katere potrebujete dodatne informacije.

VPRAŠANJA S KATERIMI BOMO PRIDOBILI DODATNE INFORMACIJE	KJE IN KAKO LAHKO PRIDOBIMO VEČ INFORMACIJ?

SKUPNO IZBRANA IDEJA V SKUPINI:

.....

POMEMBNO JE, DA SE ČLOVEK ZAVEDA DEJSTVA, DA MU NEKAJ MANJKA!

Skupaj s sodelavci v skupini se potrudite, da boste dobili čim več odkritosrčnih pritrdilnih odgovorov.

Ne boj se priznati, da ti marsikaj v zvezi z zastavljenimi vprašanji ni jasno!

VSE NEZNANKE PREDSTAVLJAJO TVEGANJE !

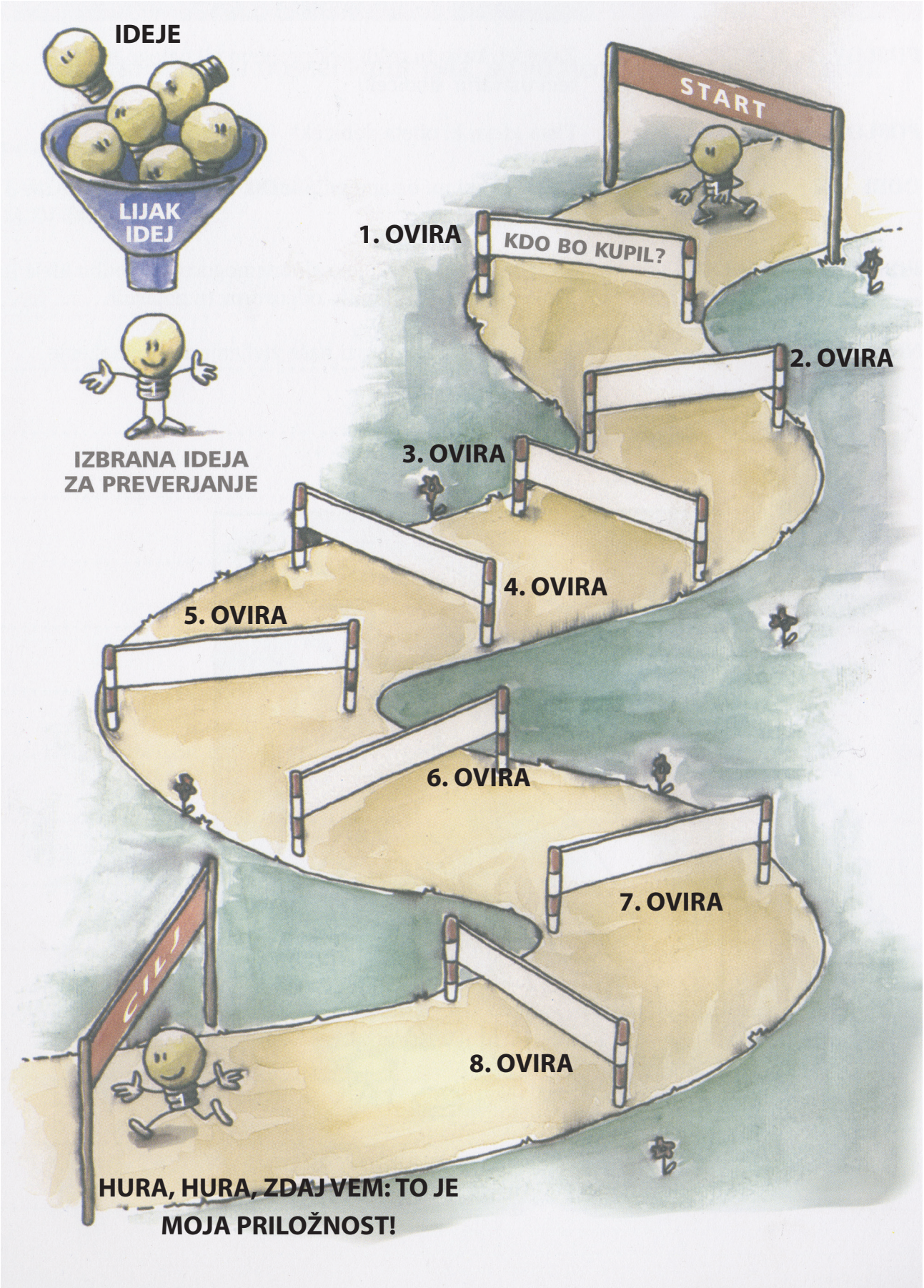
Če svoje ideje podrobno ne preverite pred samim začetkom, boste preveč tvegali!

Da bi čim bolj zmanjšali tveganje, poiščite odgovore na nerešena vprašanja.

Potrebujete raziskavo trga, morate preizkusiti izdelek? Če je tako, se dogovorite, kako boste to naredili.

KAKO RAVNAŠ, ČE TVEGANJ NE MOREŠ POVSEM ODPRAVITI?

OVIRE, KI JIH MORA PREMAGATI PODJETNIK NA POTI OD IDEJ DO PRILOŽNOSTI



Kaj je to?

NOV POJEM	POMEN
PO . JE . NIŠ . A I . E . A	Zamisel, kako bi rešili neki problem ali nalogo in pri tem ustvarili zaslužek.
P . DJ . TN . ŠKA PR . LO . N . ST	Tista ideja, ki obeta zaslužek.
P . SL . V . E O . IR .	So stanja, ki preprečujejo ali onemogočajo izvedbo ideje in za katera nimamo potrebnih odgovorov in pojasnil.
NE . AR . OST	Je pojav, ki lahko ogrozi naše življenje ali premoženje.

17. IGRA: BLAGOVNA ZNAMKA

Naštej nekaj blagovnih znamk:

- .....
- .....
- .....

Blagovna znamka ni zgolj celostna grafična podoba podjetja, temveč je veliko več. Blagovna znamka je konkurenčna prednost.

Kaj blagovna znamka omogoča podjetju?

.....

.....

.....

.....

Poznamo najrazličnejše teorije o blagovnih znamkah in politike njihovega oblikovanja, cilj pa je vedno enak: kako z blagovno znamko doseči največji ugled in maksimalno korist na trgu.

Osnova pri izgradnji blagovne znamke je odločitev, ali bomo izgradili
✓blagovno znamko za posamezen izdelek ali storitev oz. posamezen program v podjetju ali
✓bomo izgradili eno samo korporativno znamko, ki bo predstavljala tako podjetje kot njegove storitve in izdelke.

Koliko blagovnih znamk bo vzpostavilo podjetje, ki ga odpiramo?

a. Eno blagovno znamko (korporativno znamko, ki bo predstavljala tako podjetje kot njegove storitve in izdelke).
b. Več blagovnih znamk (posebna blagovna znamka za vsak posamezen izdelek ali storitev podjetja).

Vaja:

Vzpostavitev ene blagovne znamke (korporativna znamka, ki bo predstavljala tako podjetje kot njegove storitve in izdelke)

Prednosti in priložnosti	Slabosti in nevarnosti
.....	.....
.....	.....
.....	.....

Več blagovnih znamk (posebna blagovna znamka za vsak posamezen izdelek ali storitev podjetja)

Prednosti in priložnosti

- .....
- .....
- .....

Slabosti in nevarnosti

- .....
- .....
- .....

Primer logotipa kolektivne blagovne znamke »Mojster«:

Naloga:

Izdelajte si svojo blagovno znamko, ki bo najbolje predstavila vašo poslovno idejo in dosegla maksimalni učinek na trgu.

SKLOP C:
POSLOVNO NAČRTOVANJE I

18. IGRA: UVOD V POSLOVNO NAČRTOVANJE

Takšni so podjetniki!

KAKŠNE CILJE ŽELI SKUPINA DOSEČI Z IZBRANO IDEJO? ZAPIŠITE JIH IN JIH V SKUPINI USKLADITE. (Pomagajte si z izvedeno nalogo o pozitivnih lastnostih – listajte malo nazaj.)

.....

.....

.....

.....

KAKŠNA JE RAZLIKA MED POSLOVNO IDEJO IN POSLOVNO PRILOŽNOSTJO? (Se spomnite, to smo že spoznali!)

.....

.....

.....

.....

KAJ JE NAČRTOVANJE?

.....

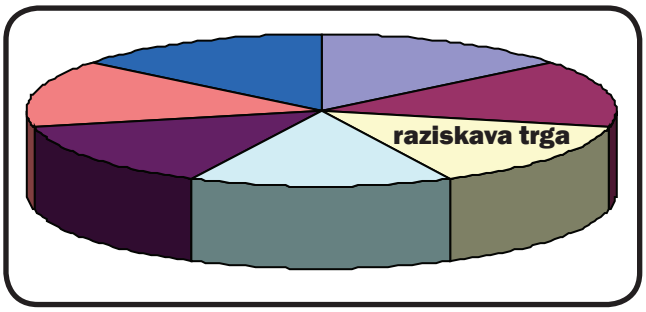
.....

.....

.....

POSLOVNI NAČRT JE _____ , V KATEREM PODJETNIK OPREDELI SVOJE _____ IN _____ ZA IZVEDBO _____ IDEJE.

KAJ VSE MORAMO ZAPISATI V POSLOVNEM NAČRTU?



Kaj je to?

NOV POJEM	POMEN
P. S . O . N I N .Č . T	Je pisni dokument, v katerega podjetnik zapiše cilje in načine za dosego ciljev.
NA . RT . VA . JE, tudi PL . NI . A . JE	Je postopek sistematičnega pridobivanja informacij, njihove obdelave in predvidevanja prihodnjih dogodkov. Je nujni sestavni del vsakega resnega opravila.
RA . IS . A . A T . G .	Je način pridobivanja podatkov o trgu, na podlagi katerih lahko sklepamo in zmanjšamo tveganje.
OR . A . IZ . CI . A	
PO . REB . A S . ED . TV .	
EK . ONO . I . A	
OG . AŠE . AN . E	
T . EG . N. E	
TE . MIN .S . I PL . N	

19. IGRA: KDO BODO VAŠI KUPCI?

Ali res vemo, kdo so tisti, ki bodo pri nas kupovali?

Vsaka podjetniška priložnost se preverja na trgu, zato je prvo vprašanje vsakega podjetniškega razmišljanja: KDO BODO KUPCI, KI BODO PREDVIDOMA KUPOVALI IZDELEK ALI STORITEV NAŠE SKUPINE?

Naloga:

Določite skupine kupcev, ki bi jih lahko zanimala vaša izbrana storitev ali izdelek. V nadaljevanju opišite, kdo so ti ljudje, koliko jih je po vaši oceni in kakšne so njihove značilnosti. Pri tem ravnajte po prikazanem vzorcu.

Saj res, le kdo bi to lahko bil?

	SKUPINA KUPCEV	OPIS SKUPINE KUPCEV				ZNAČILNOSTI SKUPINE – v odnosu do naše podjetniške ideje - posebnosti
		OBMOČJE	KRAJ	ŠTEVILO		
				SKUPAJ	NAŠIH	
	najstniška mladina	Prlekija	Ljutomer	5000	500	Radi poslušajo sodobno glasbo in se temu primerno vedejo in oblačijo.
1.						
2.						
3.						
4.						
5.						

20. IGRA: KAJ ŽELIJO VAŠI KUPCI?

Saj res, kaj si pa oni želijo?

Da bi lahko utrdili svoja predvidevanja o prodaji svojih izdelkov ali storitev, morate izvedeti, ali si vaši kupci želijo izdelka ali storitve, ki jim ga nameravate prodati.

KAJ VSE MORAMO VEDETI O TRGU TER KAKO IN KJE NAJ TO IZVEMO?

ALI BODO PREDVIDENI KUPCI ŽELELI KUPITI VAŠ IZDELEK ALI STORITEV?

21. IGRA: RAZISKUJEMO TRG – KAKO PRIPRAVIMO VPRAŠALNIK IN KAKO IZVEDEMO ANKETO?

Povprašali jih bomo še o drugih rečeh.

Kaj moramo izvedeti o naših predvidenih kupcih?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Kaj si bomo morali priskrbeti, da bi lahko izdelali izdelek ali izvedli storitev?

.....

.....

.....

Kdo so predvideni dobavitelji?

.....

.....

.....

Kaj moramo izvedeti o naših dobaviteljih?

.....

.....

.....

Kje bomo poiskali posamezne podatke in informacije?

.....

.....

.....

Anketni list za naše kupce: _____
Število izdelanih anket: _____ (Napravite seznam tistih, ki jim boste poslali anketo.)
Način anketiranja: _____
Čas anketiranja: _____
Kraj izvajanja ankete: _____

ANKETA ZA KUPCE

Namen anketiranja

.....

.....

.....

Zahvala za pomoč pri anketiranju

.....

.....

.....

Podpis vodje

Preden oblikujete vprašanja, razmislite, katere so najpomembnejše informacije, ki jih potrebujete od anketirancev, in temu primerno usmerite svoja vprašanja. Poskušajte vprašanja oblikovati tako, da bodo anketiranci samo obkroževali odgovore, ki jim jih boste v anketi ponudili.

1. vprašanje:

.....

.....

2. vprašanje:

.....

.....

3. vprašanje:

.....

.....

4. vprašanje:

.....

.....

5. vprašanje:

.....

.....

Anketni list za naše dobavitelje: _____

Število izdelanih anket: _____ (Napravite seznam tistih, ki jim boste poslali anketo.)

ANKETA ZA DOBAVITELJE

Namen anketiranja

.....

.....

.....

Zahvala za pomoč pri anketiranju

.....

.....

.....

Podpis vodje

Preden oblikujete vprašanja, razmislite, katere so najpomembnejše informacije, ki jih potrebujete od anketirancev, in temu primerno usmerite svoja vprašanja.

1. vprašanje:

.....

.....

2. vprašanje:

.....

.....

3. vprašanje:

.....

.....

4. vprašanje:

.....

.....

5. vprašanje:

.....

.....

IDEJA: Anketiramo lahko tudi po elektronski pošti.

DOPIS ZA SPONZORJE

NAŠ NASLOV

KRAJ IN DATUM:

ZADEVA: VLOGA ZA SPONZORSKO POMOČ

.....

.....

.....

(V uvodnem delu se predstavimo kdo smo in zakaj pošiljamo vlogo.)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

(Na kratko opišemo našo idejo, kaj bomo izvedli, kdaj bomo to izvedli in zakaj se obračamo na njih – kaj želimo od njih pridobiti – bodimo konkretni in neposredni. Po možnosti jim ponudimo storitev za odobreno sponzorsko pomoč.)

.....

.....

(Zahvalimo se jim za posredovane prispevke in jih povabimo na našo prireditev.)

Mentor:

Vodja skupine:

Kaj je to?

NOV POJEM	POMEN
DO . AV . T. L . I	So prodajalci tistega blaga, ki ga potrebujemo, da bomo lahko proizvedli izdelek ali izvedli storitev.
AN . ET . RA .JE	Je način pridobivanja podatkov o kupcih in dobaviteljih, ki jih potrebujemo za svoj projekt.
P . OD. . NA C . NA	Je vrednost, po kateri podjetje prodaja svoje izdelke ali storitve.
N . B. . A	Je način pridobivanja potrebnih materialov ali surovin za izdelavo izdelka ali izvedbo storitve.
NA . AV . A C . N .	Je vrednost, po kateri bomo kupili potrebne materiale ali surovine, da bi lahko izdelali izdelek ali opravili storitev.

22. IGRA: ANALIZA ANKETE

Kaj smo izvedeli pri kupcih?

UGOTOVITVE, KI IZHAJAJO IZ OBDELAVE ANKETNIH VPRAŠALNIKOV PRI KUPCIH

1. vprašanje:

Ugotovitve:

.....

.....

Sklepanje:

.....

.....

2. vprašanje:

Ugotovitve:

.....

.....

Sklepanje:

.....

.....

3. vprašanje:

Ugotovitve:

.....

.....

Sklepanje:

.....

.....

4. vprašanje:

Ugotovitve:

.....

.....

Sklepanje:

.....

.....

5. vprašanje:

Ugotovitve:

.....

.....

Sklepanje:

.....

.....

Kaj smo izvedeli pri dobaviteljih?

UGOTOVITVE, KI IZHAJAJO IZ OBDELAVE ANKETNIH VPRAŠALNIKOV PRI DOBAVITELJIH

1. vprašanje:

Ugotovitve:

.....

.....

Sklepanje:

.....

.....

2. vprašanje:

Ugotovitve:

.....

.....

Sklepanje:

.....

.....

3. vprašanje:

Ugotovitve:

.....

.....

Sklepanje:

.....

.....

4. vprašanje:

Ugotovitve:

.....

.....

Sklepanje:

.....

.....

5. vprašanje:

Ugotovitve:

.....

.....

Sklepanje:

.....

.....

Kako je bilo pri sponzorjih?

Katere sponzorje smo obiskali ali poklicali po telefonu?

Z. š.	SPONZOR	NASLOV	TELEFON	KONTAKTNA OSEBA	REZULTAT

Zdaj bomo naredili oceno naše prodaje!

PREDVIDEN OBSEG PRODAJE

Z. š.	VRSTA IZDELKA ALI STORITVE ZA PRODAJO – KAJ BOSTE PRODAJALI	PREDVIDENE KOLIČINE PRODAJE	CENA ENOTE	SKUPNA VREDNOST PRODAJE
	SKUPAJ			

Kaj je to?

NOV POJEM	POMEN
A . A . I . A AN. E . E	**Je postopek obdelovanja podatkov, ki smo jih pridobili z anketiranjem. Z njo pridemo do podrobnih informacij o stanju na trgu.**
O . SE . P . O. . JE	**Je količina izdelkov ali storitev, ki jih bomo na podlagi pridobljenih podatkov predvidoma prodali v nekem obdobju.**
NA . RT . VA . I PR . JE. K .	**Je skupna predvidena vrednost prodanih izdelkov ali storitev v nekem obdobju, za kar prejmemo določeno količino denarja.**

23. IGRA: KAKO BOMO USPEŠNO TRŽILI? DOBRO SE ORGANIZIRAJMO IN SI RAZDELIMO NALOGE!

Ja kaj pa je to trženje?
Trženje je več kot le prodajanje. Uspeh trženja je odvisen od:

a. IZDELKA ali STORITVE, ki si ga morajo kupci želeti.

(Je naš izdelek, storitev ali prireditev res tisto, kar si ljudje želijo? Ko bi le vedeli!?)

b. CENE IZDELKA ali STORITVE, ki jo morajo kupci sprejeti in so jo pripravljeni plačati.

(Katera cena je prava? Visoka, nizka, povprečna …?)

c. OGLAŠEVANJA, ki kupce seznanja z našimi izdelki ali storitvami.

(Kako, kje in kdaj naj ljudi seznanimo s svojim izdelkom ali storitvijo?)

d. MESTA IN NAČINA PRODAJE, ki omogoča, da kupci dobijo izdelek ali storitev tam, kjer jih je največ.

(Kje in kako bomo prodajali, kako bomo skladiščili?)

Kaj moramo torej storiti, da bomo uspešni pri trženju našega izdelka?

Kaj je naloga proizvodne skupine?

.....

.....

.....

Kaj je naloga prodajne skupine in za kaj vse mora skrbeti?

.....

.....

.....

Kaj je naloga oglaševalne skupine?

.....

.....

.....

Kaj vse mora narediti finančna skupina?

.....

.....

.....

SKLOP D:
»MINI POSLOVI NAČRT«

12. IGRA: IDEJE, IDEJE, IDEJE

ELEMENTI POSLOVNEGA NAČRTA:

I. PREDSTAVITEV IZBRANE TEME
II. TRŽNA RAZISKAVA
III. ORGANIZACIJA PROJEKTA
IV. POTREBNA SREDSTVA ZA IZVEDBO PROJEKTA
V. TRŽENJE
VI. EKONOMIKA PROJEKTA
VII. KRITIČNA TVEGANJA
VIII. TERMINSKI NAČRT
IX. ZAKLJUČEK

To je moj prvi poslovni načrt!

POSLOVNI NAČRT

Naziv projekta:_____

Šola: _____

Mentor: _____

_____, _____

Kraj, mesec,leto

I. PREDSTAVITEV IZBRANE TEME

Katero poslovno idejo smo si izbrali?

Razlogi za izbor naše poslovne ideje?

Kakšna so naša pričakovanja?

Katerim ciljem boste sledili z izbrano idejo?

Katere so prednosti in slabosti izbrane poslovne ideje?

II. TRŽNA RAZISKAVA

Kdo so predvideni kupci (od kod so, koliko jih je …)?

Kako ste izvajali anketo, koliko ljudi ste zajeli v anketiranje in katere?

Kakšni so rezultati analize ankete?

Kako je s konkurenco (kdo je, njene prednosti in slabosti)?

Kakšen obseg prodaje načrtujete – količinsko in vrednostno? Predvidite vse oblike prodaje.

VRSTA IZDELKA	KOLIČINA	VREDNOST PRODAJE

III. ORGANIZACIJA PROJEKTA

Določimo odgovorne osebe za posamezna področja (vpiši ime in priimek izbranih učencev).

Vodstvo projekta

Imenujmo vodstvo projekta, da bo povsem jasno, kdo je v naši skupini za kaj odgovoren.

NAŠE VODSTVO

Direktor projekta:

.....

Vodja skupine za organizacijo proizvodnje oz. izvedbe (poglej na prejšnjo stran):

.....

Vodja skupine za oglaševanje (tudi to smo se dogovorili že na prejšnji strani):

.....

Vodja skupine za prodajo:

.....

Vodja finančne skupine:

.....

.....

.....

Člani posameznih skupin pa so:

1.	*2.*	*3.*	*4.*
Proizvodna skupina	*Prodajna skupina*	*Oglaševalna skupina*	*Finančna skupina*

Ali pri izvedbi svoje poslovne ideje potrebujemo tudi strokovnjake?
Koliko ljudi in kakšna znanja potrebujemo, da bomo lahko izdelali izdelek ali izvedli storitev?

VRSTA POTREBNEGA ZNANJA	ŠTEVILO IZVAJALCEV	STROŠKI DELA

IV. POTREBNA SREDSTVA ZA IZVEDBO PROJEKTA

Katero opremo in prostore potrebujemo, da bomo lahko izdelali izdelek ali izvedli storitev in koliko nas to stane? Ugotovi, ali se bomo odločili za nabavo ali za najem.

Kadar neko opremo kupimo in damo za to denar, govorimo o _____, kadar pa si to opremo izposodimo, plačamo najemnino in nato opremo tudi vrnemo, pa govorimo o _____ .

Poslovni prostor ali prireditveni prostor (kaj potrebujete – temeljne zahteve).

.....

Oprema (stroji, naprave; opišite namen uporabe opreme).

.....

Potrebni materiali in surovine (kje so na voljo).

.....

Koliko vas bodo stale navedene stvari?

.....

Ali boste kaj vzeli v najem in kolikšna bo najemnina?

.....

V. TRŽENJE

Kaj vse bomo delali in prodajali?

- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....

Ali boste za svoj izdelek/storitev izdelali svojo blagovno znamko? Predstavite jo.

Ekonomska propaganda

✓**kako boste izvedli oglaševanje, kolikokrat in koliko vas bo to stalo;**
✓**naredite razpredelnico.**

NAČRT OGLAŠEVANJA

vrsta	medij	kraj	število	datum	vrednost
oglas	letak				
	plakat				

Pospeševanje prodaje: kako boste poskušali dobiti dodatne kupce?

.....

Osebna prodaja: kako in kje bo potekala; kdo bo odgovoren za to obliko; kdo jo bo izvajal?

.....

Odnosi z javnostmi: kako se bodo odvijali?

.....

Politika cen: kakšne bodo vaše cene v primerjavi s konkurenco, kaj je s popusti?

.....

Politika distribucije: kje in kako boste prodajali?

.....

VI. EKONOMIKA PROJEKTA

Kakšne izdatke bo povzročil vaš projekt in kakšna je njihova predvidena višina? Kaj vse, koliko in po kakšni ceni moramo nabaviti, da bomo svojo idejo lahko izvedli? Kakšna bo prodajna cena naših izdelkov ali storitev?

Izdelek ali storitev	Izdatki
material – – –	
storitve – – – – –	
naše delo – – –	
drugo – minimalen zaslužek – –	
SKUPAJ IZDATKI	
PRODAJNA CENA	

Koliko bomo prodali? Ceno smo si določili na prejšnji strani.

Vrsta	Količina	Cena	Skupaj (količina x cena)
Vsi prejemki skupaj			

Koliko denarja skupaj potrebujemo?

	Vrsta potrebe po denarju	Količina potrebnega denarja
1.	prostor	
2.	oprema	
3.	za izvedbo storitve – material – storitve – – – –	
4.	skupaj	

Kje bomo dobili denar?

Vir sredstev	Znesek
Lastni prihranki:	
Od prodaje:	
Od sponzorjev:	
Posojilo pri banki:	
Od drugih:	
SKUPAJ	

V posebni razpredelnici opredelite predviden poslovni izid kot razliko med prejemki in izdatki.

Postavka	Znesek
Prejemki: – od prodaje – od sponzorjev – od drugih	
SKUPAJ PREJEMKI	
Izdatki: – – – –	
SKUPAJ IZDATKI	
POSLOVNI IZID	

Za kaj bomo porabili prisluženi denar?

VII. KRITIČNA TVEGANJA

Kaj se lahko zgodi?

.....

.....

Kako se boste zavarovali pred naštetimi tveganji?

.....

.....

VIII. TERMINSKI NAČRT

Kdaj boste kaj od potrebnega izvedli?

.....

.....

ZAKLJUČEK

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Kaj je to?

NOV POJEM	POMEN
E .BA . A Ž .A	Je del izdelka, ki ga varuje pred okvarami, razsutjem ipd.
EK . NOM. KA P . OPA .AN .A	Je način seznanjanja kupcev z našimi izdelki ali storitvami.
L . T . K, P . AK. . T, KA. AL . G, RA.I.SKI, ČASOP.S.I, TE.EV.ZI.S.I OG..S.	So sredstva za reklamiranje izdelkov ali storitev.
P.OD. . A NA T.ŽN. .I, PR.D..A V ŠOLI, .RO.A.A V T.G. . . NI	So možni načini in oblike prodaje blaga in storitev.
S.E.ST . A	So celota vseh potrebnih materialov in denarja, ki jih potrebuje podjetnik, da lahko prične s proizvodnjo izdelka ali izvajanjem storitev.
T R . E N . E	Način, kako na trgu prodati izdelek ali storitev, ki si ga želijo kupci, ter pri tem določiti primerno ceno in način oglaševanja.
OD . OS . Z JAV . OS . MI	
OPR . MA	Stvari, ki so nujno potrebne, da lahko izdelamo izdelek ali opravimo storitev.

Delovni pripomočki za učence

POMANJKANJE – PRIPOMOČEK ZA OPAZOVALCA

Odgovori na naslednja vprašanja:

1. Ali so si člani skupine razdelili naloge?
da - kako se je to videlo?
ne - zakaj ne?

2. Ali je kdo prevladoval pri delu skupine?
da
ne
Razloži, kako je bilo to moč opaziti?

3. Ali je bil kdo v skupini brez zaposlitve?
da - kdo - zakaj?
ne

4. Ali je imela skupina probleme ali nesporazume?
Katere?
Kako so jih rešili?

5. Kako je svoje delo opravil pogajalec?
Zelo odločno in spretno
Še kar dobro
Bolj slabo
Ni se znal pogajati

6. Ali mu je skušal kdo pomagati?
Da - kdo in kako?
Ne - vse je opravil sam

7. Kakšen je rezultat dela?
Zelo natančen
Srednje dober
Povprečen
Slab

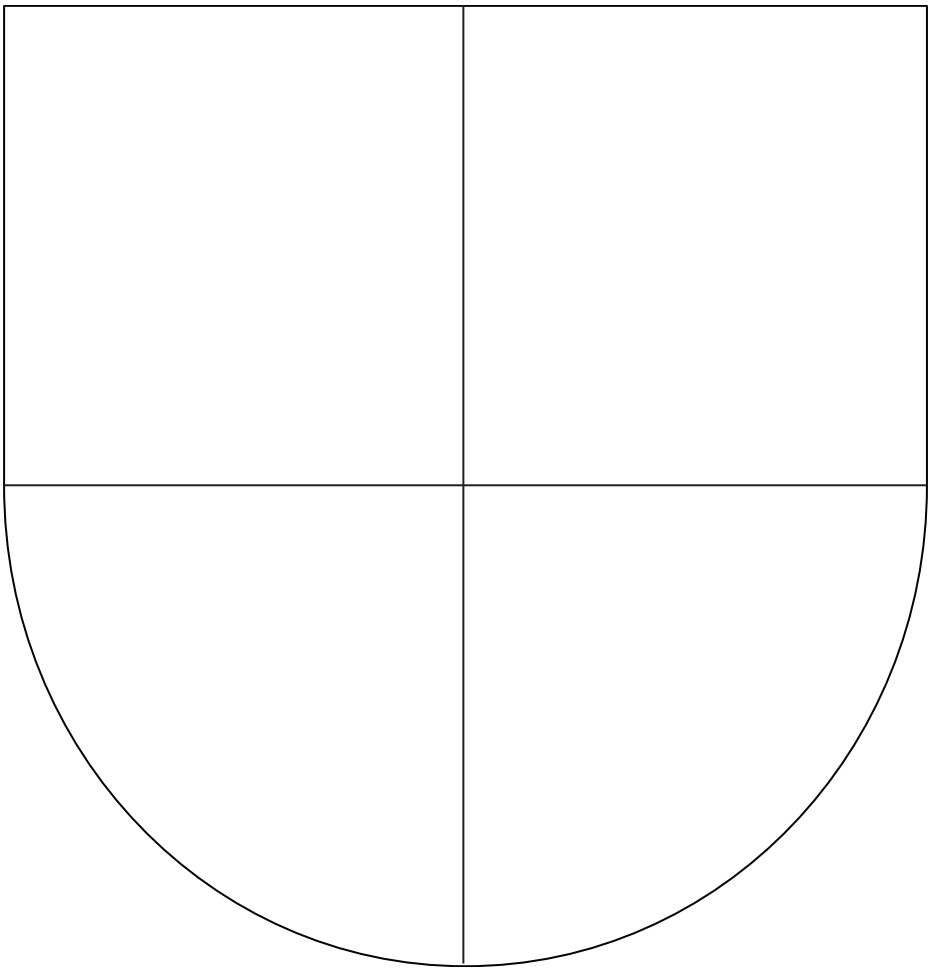
8. Kako so člani skupine sodelovali med seboj?
Niso sodelovali (ocenite zakaj!)
Sodelovali so le nekateri od njih (ocenite zakaj!)
Sodelovanje je bilo enakovredno in nihče ni posebej izstopal

BURJENJE MOŽGANOV (MOŽGANSKA NEVIHTA) II.

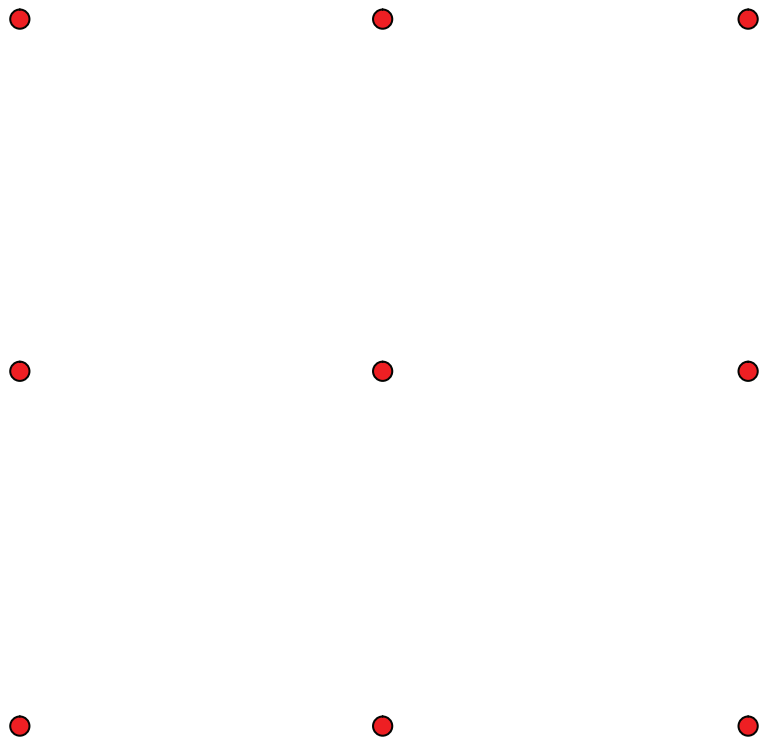
Moj problem:

Zapis rešitve	Zmanjšanje problema	Odprava problema

SAMOPREDSTAVITEV IN SAMOZAVEDANJE



PROBLEM DEVETIH TOČK



BELEŽKE

BELEŽKE

LITERATURA IN VIRI

LITERATURA IN VIRI:

• Likar, Borut, in soavtorji (2004). Inovativnost v šoli: od ustvarjalnega poučevanja do inovativnosti in podjetnosti. Ljubljana: Inštitut za inovativnost in tehnologijo – Korona plus

• Likar, Borut, Križaj, Dejan, Fatur, Peter (2006). Management inoviranja. 3. izdaja. Koper: Fakulteta za management

• Mulej, Matjaž, Ženko, Zdenka (2004): Dialektična teorija sistemov in invencijsko-inovacijski management. Management forum, Maribor (na CD in spletne strani UMEPF).

• ENTERPRISE: The Enterprise Education Unit Durham University Bussines School

• Dr. Miroslav Glas: POSLOVNI NAČRT, Gea College, Ljubljana 1991

• Dr. Karin Bakračevič, Zlatko Erlih, Nataša Lorber: PODJETNIŠKI KROŽEK – PRIROČNIK ZA MENTORJE, Gornja Radgona 1998

• Dr. Karin Bakračevič, Zlatko Erlih, Nataša Lorber: PODJETNIŠKI KROŽEK – DELOVNI ZVEZEK, Gornja Radgona 1998

• Steve Bennett, Ruth Bennett: 365 DNI BREZ TELEVIZIJE Igre za vsak dan v letu, Mladinska knjiga Založba, d.d., Ljubljana 2005