

Pirmasis modulis yra papildytas trylika praktinių užduočių

„Verslo pagal gyvenimo būdą pagrindai“

Pirmoji praktinė užduotis

Submodulis Nr. 1

Tradicinio verslo ir verslo pagal gyvenimo būdą apibrėžimai

Šios užduoties tikslas: tobulinti suaugusių švietėjų gebėjimą atskirti tradicinio verslo ir verslo pagal gyvenimo būdą (VGB) principus ir išryškinti jų skirtumus.

Užduotis:

<ul style="list-style-type: none">• Pasidalinkite į grupes.• Kiekviena grupė turi apibrėžti, kas jų nuomone yra VGB.• Pristatyti skaidrę su VGB apibrėžimu.• Kiekviena grupė turi pateikti verslumo ir VGB skirtumų sąrašą.• Grupinė pagrindinių skirtumų diskusija.	<p>Grupės pateikia savo mintis kitiems dalyviams</p> <p>Grupinė diskusija</p> <p>Pagrindinių skirtumų sąrašo kūrimas</p>	<p>Magnetinės lentos</p> <p>Tušinukai ir popierius</p>
--	--	--

Klausimai diskusijai grupėse:

- Kas yra verslumas?
- Kuo pasižymi tradicinis verslas?
- Kaip suprantate sąvoką "Verslas pagal gyvenimo būdą"?
- Kokie tradicinio ir verslo pagal gyvenimo būdą panašumai ir skirtumai?

Mokymosi rezultatai:

Atlikę šią praktinę užduotį, suaugusiųjų švietėjai praktikai gebės:

- Tiksliau apibrėžti pagrindinius tradicinio verslo principus.
- Suprasti tradicinio verslo ir verslo pagal gyvenimo būdą skirtumus.

Bendra trukmė: 30-40 minučių.

Antroji praktinė užduotis

Submodulis Nr. 2

Asmens galimybių tapti verslininku pagal gyvenimo būdą įvertinimas

Šios užduoties tikslas: supažindinti suaugusiųjų švietėjus su verslumo kompetencijų struktūra (angl. EntreComp Framework) – priemone, padedančia asmeniui įsivertinti tinkamumą tapti verslininku pagal gyvenimo būdą.

Įsivertinimo kriterijai:

Skalėje nuo 1 iki 5 įvertinkite savo kompetencijas / pasitikėjimą savimi žemiau pateiktose srityse.

1	2	3	4	5
nepasitikiu	šiek tiek pasitikiu	pasitikiu	labai pasitikiu	visiškai pasitikiu

(Galutinis rezultatas išryškina stipriąsias ir silpnąsias asmens sritis)

Mokymosi rezultatai:

Suaugusiųjų švietėjai susipažins su verslumo kompetencijų struktūra ir, naudodamiesi ja, padės atskirtį patiriantiems besimokantiejiems įsivertinti savo galimybes tapti verslininkais pagal gyvenimo būdą.

Bendra trukmė: 30 minučių.



Sritis	Gebėjimai	Patarimai	Apibūdinimai	Įsivertinimas
1. Idėjos ir galimybės	1.1 Galimybių pastebėjimas	Naudokitės savo vaizduote ir gebėjimais atpažinti galimybes, kuriančias VGB vertę	<ul style="list-style-type: none"> • Atpažinkite ir pasinaudokite galimybėmis kurti vertę, tyrinėdami socialines, kultūrinės, ir ekonomines sferas • Įvardinkite poreikius ir iššūkius, su kuriais teks susidurti • Norėdami sudaryti galimybes vertei sukurti, užmegzkite naujus ryšius ir sujunkite išsibarsčiusius elementus 	
	1.2 Kūrybiškumas	Plėtokite kūrybiškumą ir prasmingas idėjas	<ul style="list-style-type: none"> • Norėdami sukurti vertę, plėtokite keletą idėjų ir galimybių, įskaitant geresnius sprendimo būdus esamiems bei būsimiems iššūkiams įveikti • Tyrinėkite novatoriškus metodus ir su jais eksperimentuokite • Panaudokite išteklius ir žinias, kad pasiektumėte norimą rezultatą 	
	1.3. Vizija	Siekite savo ateities vizijų	<ul style="list-style-type: none"> • Įsivaizduokite ateitį • Plėtokite savo viziją, mąstykite apie tai, kaip idėjas paversti veiksmis • Vizualizuokite ateities scenarijus, kad nukreiptumėte savo pastangas ir veiksmus tinkama linkme 	
	1.4 Idėjų vertinimas	Naudodamiesi savo idėjomis ir galimybėmis, pasiimkite kiek įmanoma daugiau	<ul style="list-style-type: none"> • Įvertinkite, kokia yra socialinė, kultūrinė ir ekonominė idėjos vertė • Atpažinkite idėjos potencialą vertės kūrimui ir įvardinkite būdus, kurie būtų tinkamiausi, norint išnaudoti visas įmanomas galimybes 	



	1.5 Etninis ir tvarus mąstymas	Įvertinkite idėjų, galimybių ir veikslių pasekmes bei įtaką	<ul style="list-style-type: none"> • Įvertinkite vertę kuriančių idėjų pasekmes ir verslumo veikslių poveikį tikslinei grupei, rinkai, visuomenei ir aplinkai • Apgalvokite, kokią ilgalaikę išliekamąją vertę turės socialiniai, kultūriniai ir ekonominiai siekiai bei pasirinktas veikslių planas • Elkitės atsakingai 	
--	---------------------------------------	---	--	--

Sritis	Gebėjimai	Patarimai	Apibūdinimai	Įsivertinimas
2. Ištekliai	2.1 Savimonė ir saviveiksmingumas	Pasitikėkite savimi ir nenustokite tobulėti	<ul style="list-style-type: none"> • Įvertinkite savo poreikius, siekius ir norus trumpam, vidutiniškam ir ilgam laikotarpiui • Įvardinkite ir įvertinkite individualias bei grupines stiprybes ir silpnybes • Tikėkite savo galimybėmis daryti įtaką veikslių eigai nepaisant neužtikrintumo, nuopolių ir laikinų nesėkmių 	
	2.2 Motyvacija ir atkaklumas	Išlikite susikaupę ir nepasiduokite	<ul style="list-style-type: none"> • Būkite pasiryžę idėjas paversti veiksmais ir patenkinti sėkmingo norų įgyvendinimo poreikį • Būkite ryžtingi ir kantriai siekite individualių ar grupinių veikslių įgyvendinimo • Nepasiduokite net patirdami spaudimą, patekę į nepalankias situacijas bei susidūrę su laikinomis nesėkmėmis 	



	2.3 Išteklių telkimas	Kaupkite ir valdykite išteklius, kurių jums reikia	<ul style="list-style-type: none">• Kaupkite ir valdykite materialius, nematerialius ir skaitmeninius išteklius, kurių reikia, norint idėjas paversti veiksmais• Pilnai išnaudokite ribotus išteklius• Įgykite ir mokėkite naudotis reikiamomis kompetencijomis, įskaitant teisės, mokesčių ir skaitmenines kompetencijas, bet kuriame etape	
	2.4 Finansinis ir ekonominis raštingumas	Ugdykite finansines ir ekonomines žinias	<ul style="list-style-type: none">• Nustatykite idėjas, kurią norite paversti verte kuriančia veikla, kainą• Laikui bėgant planuokite, tvarkykite ir įvertinkite finansinius sprendimus• Valdykite finansus taip, kad jūsų vertę kurianti veikla išsilaikytų ilguoju laikotarpiu	
	2.5. Kitų žmonių mobilizavimas	Įkvėpkite, sudominkite ir pritraukite kitus	<ul style="list-style-type: none">• Įkvėpkite ir sudominkite atitinkamus suinteresuotus asmenis• Gaukite paramą, kurios reikia norint gauti vertingus rezultatus• Demonstruokite veiksmingo bendravimo, įtikinėjimo, derėjimosi ir vadovavimo gebėjimus	



Sritis	Gebėjimai	Patarimai	Apibūdinimai	Įsivertinimas
3. Veikimas	3.1 Inicatyva	Pirmyn	<ul style="list-style-type: none"> Pradėkite procesą, kuris kurs vertę Priimkite iššūkius Dirbkite, kad pasiektumėte tikslus, likite prie savo ketinimų ir atlikite planuotas užduotis 	
	3.2 Planavimas ir valdymas	Nusistatykite prioritetus, organizuokite savo veiksmus ir laikykitės plano	<ul style="list-style-type: none"> Nusistatykite tikslus ilgam, vidutiniam bei trumpam laikotarpiui Nusistatykite prioritetus ir apibrėžkite veiksmų planus Prisitaikykite prie nenumatytų pokyčių 	
	3.3 Susidorojimas su neapibrėžtumu, dviprasmiškumu ir rizika	Priimkite su neapibrėžtumu, dviprasmiškumu ir rizika susijusius sprendimus	<ul style="list-style-type: none"> Priimkite sprendimus, kurių rezultatas nėra aiškus, žinoma tik dalis informacijos arba ji yra dviprasmiška, kai yra neplanuotų rezultatų rizika Vertę kuriančios veiklos metu įtraukite struktūrizuotus idėjų išbandymo būdus ir pirmųjų bandymų prototipus, kad sumažintumėte nesėkmės riziką Greitai ir lanksčiai susitvarkykite su besikeičiančiomis situacijomis 	
	3.4 Darbas su kitais asmenimis	Junkitės į komandas, bendradarbiaukite ir sudarykite tinklą	<ul style="list-style-type: none"> Dirbkite ir kooperuokitės kartu su kitais asmenimis, plėtokite idėjas ir įtraukite juos į savo veiklą Sudarykite tinklą Kai reikia, pozityviai spręskite konfliktus ir pasiruoškite susidurti su konkurencija 	

Šis projektas finansuojamas remiant Europos Komisijai. Šis leidinys atspindi tik autoriaus požiūrį, todėl Komisija negali būti laikoma atsakinga už bet kokią jame pateikiamos informacijos naudojimą.



Erasmus+



	3.5. Mokymasis per patirtį	Mokykitės per praktiką	<ul style="list-style-type: none">• Naudokitės bet kokia iniciatyva, skirta vertės kūrimui, kaip mokymosi galimybe• Mokinkitės drauge su kitais, įskaitant kolegas ir vadovus• Apsvarstykite ir pasimokykite tiek iš (savo ar kitų žmonių) sėkmės, tiek iš nesėkmės	
--	-----------------------------------	------------------------	---	--

Trečioji praktinė užduotis
Submodulis Nr. 3
Supratimas apie verslo/įmonės misiją

Šios užduoties tikslas: plėtoti suaugusiųjų švietėjų supratimą apie verslo/įmonės misiją.

Užduoties paaiškinimas:

- Pasidalinkite į grupes po 3-5 žmones.
- Grupėms išdalinama 10 įmonių misijų pavyzdžių. Kiekviena grupė turėtų gauti bent po 2-3 pavyzdžius.
- Mokymosi dalyviai aptaria įmonių misijas grupėse ir surašo savo samprotavimus bei pristato kitoms grupėms.
- Įmonių, kurioms priklauso šios misijos, pavadinimai užrašomi lentoje arba popieriaus lapuose. Dalyviai skatinami nustatyti, kuriai įmonei priklauso kiekviena misija.

10 įmonių misijos:

• Sukurti pasaulio prekybos platformą, kurioje praktiškai kiekvienas galėtų prekiauti kuo panorėjęs.
• Tapti pasaulio alaus kompanija.
• Įkvėpimas ir inovacijos kiekvienam pasaulio atletui: turi kūną – esi atletas.
• Užtikrinti, kad informacija būtų visuotinai prieinama ir naudinga visam pasauliui.
• Kurti džiaugsmą ir pramogas visiems: ir mažiems, ir dideliems.
• Siekiame tapti pasaulyje pirmaujančia automobilių produktų ir paslaugų teikimo įmone.
• Tapti sėkmingiausia pasaulyje kompiuterinių technologijų įmone, geriausiai patenkinančia klientų poreikius.
• Norime įsitvirtinti pasaulinėje rinkoje kaip aukščiausio lygio kavos tiekėjai bei išlikti ištikimais savo principams.
• Mūsų misija – suteikti žmonėms galimybę dalintis ir paversti pasaulį atviresniu bei labiau bendraujančiu.
• Tapti geriausiu greito maisto restoranu pasaulyje. Būti geriausiu reiškia teikti išskirtinės kokybės paslaugas, švarią aplinką, kas skatintų kiekvieną vartotoją šypsotis.

Atsakymai:

Įmonės misija	Įmonės pavadinimas
<ul style="list-style-type: none"> Sukurti pasaulio prekybos platformą, kurioje praktiškai kiekvienas galėtų prekiauti kuo panorėjęs. 	Ebay
<ul style="list-style-type: none"> Tapti pasaulio alaus kompanija. 	Budwieser
<ul style="list-style-type: none"> Įkvėpimas ir inovacijos kiekvienam pasaulio atletui: turi kūną – esi atletas. 	Nike
<ul style="list-style-type: none"> Užtikrinti, kad informacija būtų visuotinai prieinama ir naudinga visam pasauliui. 	Google
<ul style="list-style-type: none"> Kurti džiaugsmą ir pramogas visiems: ir mažiems, ir dideliems. 	Walt Disney
<ul style="list-style-type: none"> Siekiame tapti pasaulyje pirmaujančia automobilių produktų ir paslaugų teikimo įmone. 	Henry Ford
<ul style="list-style-type: none"> Tapti sėkmingiausia pasaulyje kompiuterinių technologijų įmone, geriausiai patenkinančia klientų poreikius. 	Dell
<ul style="list-style-type: none"> Norime įsitvirtinti pasaulinėje rinkoje kaip aukščiausio lygio kavos tiekėjai bei išlikti ištikimais savo principams. 	Starbucks
<ul style="list-style-type: none"> Mūsų misija – suteikti žmonėms galimybę dalintis ir paversti pasaulį atviresniu bei labiau bendraujančiu. 	Facebook
<ul style="list-style-type: none"> Tapti geriausiu greito maisto restoranu pasaulyje. Būti geriausiu reiškia teikti išskirtinės kokybės paslaugas, švarią aplinką, kas skatintų kiekvieną vartotoją šypsotis. 	Mc Donalds

Bendra trukmė: 30-40 minučių.

Ketvirtoji praktinė užduotis
Submodulis Nr. 3
Verslo/įmonės misijos kūrimas

Šios užduoties tikslas: mokytis kurti verslo/įmonės misiją.

Užduoties paaiškinimas: Kiekvienas dalyvis turi sukurti savo verslo/ įmonės misiją.

Sudarykite **raktinių žodžių** sąrašą:

Naudodamiesi keliais arba visais raktiniais žodžiais, parašykite savo verslo/įmonės misiją. Ji turi aiškiai apibūdinti verslo tikslą ir pristatyti pagrindinius jo principus.

Bendra trukmė: 20 minučių.

Penktoji praktinė užduotis
Submodulis Nr. 3
SSGG analizė (angl. SWOT)

Šios užduoties tikslas: nustatyti jūsų būsimo verslo Stiprybes, Silpnybes, Grėsmes ir Galimybes (SSGG).

Užduoties paaiškinimas: Kiekvienas dalyvis turi atlikti savo būsimo verslo SSGG analizę.

Būtina paminėti, jog stiprybės ir silpnybės yra vidiniai veiksniai, kurie gali būti kontroliuojami, o galimybės ir grėsmės yra išoriniai, nekontroliuojami veiksniai.

Informuokite dalyvius, kad yra įvairios SSGG analizės interpretacijos strategijos. Pavyzdžiui, stiprybės gali sumažinti grėsmes ir suteikti verslui naujų galimybių, o galimybės sumažina silpnybes. Kiekvienas dalyvis, atlikdamas SSGG analizę, turi aiškiai žinoti, kurią strategiją jis pasirinktų.

Stiprybės	Silpnybės
Galimybės	Grėsmės

Bendra trukmė: 20 minučių.

Šeštoji praktinė užduotis
Submodulis Nr. 3
Rinkos analizė

Šios užduoties tikslas: mokytis atlikti rinkos analizę, naudojant dalyvių verslo idėjas.

Užduočių paaiškinimas: Kiekvienas dalyvis turi atlikti trumpą rinkos analizę, vadovaudamasis žemiau pateiktais klausimais. Nustatykite, ką jūs jau žinote, ką reikia išsiaiškinti ir kokių faktinių įrodymų jums reikia, kad pagrįstumėte savo analizės rezultatus.

Analizė turi apimti šias sritis:

- Klientai
- Konkurentai
- Tiekėjai

Klientų analizė

Trumpas jūsų klientų apibūdinimas	
Jūsų klientų poreikiai	
<ul style="list-style-type: none">• Kas yra jūsų klientai? Vyrai ar moterys? Koks turėtų būti jų amžius? Kokia profesija/veikla jie užsiima?	
<ul style="list-style-type: none">• Ką jie veikia? Jeigu orientuositės į individualius asmenis, naudinga žinoti jų pomėgius ir veiklą/profesiją. Jeigu parduosite įmonėms, naudinga žinoti, kokie yra jų tikslai ir ko jie siekia.	
<ul style="list-style-type: none">• Kodėl jie perka? Yra vertinga žinoti, kodėl jūsų klientas perka produktą: tuomet jų poreikius galima suderinti su jūsų paslaugomis.	



Erasmus+



<ul style="list-style-type: none"> • Kada jie perka? Tinkamo laiko prieiti prie kliento žinojimas padidina jūsų pardavimo galimybę. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Kaip jie perka? Internetu, parduotuvėse ir kt. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Kiek pinigų jie turi? Žinojimas, kiek jūsų klientas ketina ir gali išleisti, padeda jums prisitaikyti prie sumos, kurią klientas gali sau leisti. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Kodėl pirkdami prekes jie jaučiasi gerai? Kokybiškas ir/arba greitas klientų aptarnavimas 	
<ul style="list-style-type: none"> • Ko jie iš jūsų tikisi? Lūkesčių atitikimas arba jų viršijimas užtikrins verslo sandorių tęstinumą/pasikartojimą. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Ką jie apie jus mano? Jūs spręsti problemas galite tik tada, kai žinote, kokios jos yra. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Ką jie mano apie jūsų konkurentus? Jeigu žinote konkurentų stiprybes ir silpnybes, galite juos aplenkti. 	

- **Konkurentai**

Ši užduoties dalis jums pagelbės analizuojant konkurentų veiklą. Trumpai aprašykite kiekvieną iš jų ir pateikite apibendrinimą.

1-asis konkurentas	
Pavadinimas ir el. pašto adresas, oficialus puslapis:	
Siūlomi produktai/paslaugos:	
Jų prašoma kaina:	
Kaip jie save reklamuoja?	
Įsikūrimo vietos nauda:	
Pagrindinės stiprybės/silpnybės, atmosfera, rūpinimasis klientais, kokybė ir pan.:	
Konkurento analizės apibendrinimas:	

- **Tiekėjai**

Jūs turite pateikti savo tiekėjų vardus arba adresus, taip pat ir priežastis, kodėl pasirinkote būtent juos. Be tiekėjų, kurių paslaugomis jau naudojatės arba planuojate naudotis, turite pateikti ir papildomų tiekėjų duomenis. Net jeigu ir manote, jog jau esami tiekėjai jūsų verslui yra patys tinkamiausi, turite pateikti ir papildomus variantus. Tai padės jums tuo atveju, jeigu esami tiekėjai nuviltų arba pasitrauktų iš verslo.

Sudarykite tiekėjų sąrašą ir paaiškinkite, kodėl jūs juos pasirinkote, pvz.: kaina, produktų pasirinkimas, pristatymo paslaugos, vėlesnės priežiūros paslaugos ir pan.

Tiekėjo pavadinimas ir adresas [jeigu įmanoma, įtraukite el. paštą arba internetinę svetainę]	Kodėl juos pasirinkote? [Kokias ypatybes ir naudą jie teikia jūsų verslui?]

Bendra trukmė: 110 minučių.



Erasmus+



Septintoji praktinė užduotis
Submodulis Nr. 3
Rinkos segmentavimas

Šios užduoties tikslas: padėti besimokantiesiems atlikti rinkos analizę, atsižvelgiant į galimų klientų charakteristikas.

Užduoties aprašymas: Naudodamiesi žemiau pateiktais klausimais, dalyviai turi apibūdinti rinkos, kuriai ketina tiekti savo produkciją/paslaugas, segmentavimą.

- **Kas bus jūsų klientai?**
- Ar galima juos **išskirti** pagal **amžių/lytį/šeimos dydį/gaunamas pajamas**; pagal tai, kur jie **gyvena/dirba/apsipirkinėja**?
- **Kokiai darbo grupei** jie priklauso – **sandomų darbuotojų/vadovų; tarnautojų/prižiūrėtojų; kvalifikuotų darbuotojų/nekvalifikuotų darbuotojų; bedarbių/pensinio amžiaus** ir pan.?
- **Kokie jų pomėgiai ir apsipirkimo įpročiai?**
- Kokia bus jūsų tikslinė rinka: **prabangos ar pagrindinių prekių ir paslaugų rinka?**
- **Kokio dydžio** bus jūsų **produktų/paslaugų pardavimo spindulys** – **koki atstumą** turės įveikti jūsų klientai?
- Jeigu jūsų darbo sritis yra **paslaugos verslui**, jums reikės sudaryti **ne tik jūsų komercinių klientų**, bet ir **galutinių produktų naudotojų sąrašą**.

Paiškinimas besimokančiam asmeniui:

Atsakę į šiuos klausimus, jūs jau turėsite išsamią informaciją apie savo klientus, konkurentus ir žinosite, kokių žinių jums dar trūksta. Tuomet galėsite pradėti jūsų verslo rinkos tyrimą. Nepamirškite naudotis ir dokumentų, ir realių faktų duomenimis.

Bendra trukmė: 30 minučių

Aštuntoji praktinė užduotis
Submodulis Nr. 3
Rinkodaros planas

Šios užduoties tikslas: mokytį rengti verslo pagal gyvenimo būdą rinkodaros planą.

Užduočių paaiškinimai: Kiekvienas dalyvis turi parengti būsimo verslo rinkodaros planą.

Jūsų produkto/paslaugos aprašymas

Apibūdinkite savo produktą/paslaugą, kurią ruošiatės tiekti/gaminti/parduoti.

Nepamirškite įtraukti: unikalios pardavimo taško, ypatybių ir naudos, kokybės, dizaino, prekės ženklo, pakavimo/pristatymo, paslaugų ir garantijų.

	Viešinimo priemonė (reklama, viešieji ryšiai ir kt.)	Kaip jūs ketinate gauti išlaidoms reikalingus pinigus?	Kaip tai pasieks jūsų rinką? (kokiais komunikaciniais kanalais naudositės?)
1.			
2.			
3.			

Bendra trukmė: 90 minučių.

Devintoji praktinė užduotis Submodulis Nr. 4

Kaip ir kodėl verslas pagal gyvenimo būdą suteikia pasirinkimą?

Šios užduoties tikslas: naudojantis atvejo analize, pagilinti suvokimą apie tai, kaip ir kodėl verslas pagal gyvenimo būdą suteikia pasirinkimo laisvę.

Užduotis


<ul style="list-style-type: none"> • Pasidalinkite į grupes. • Kiekviena grupė turi perskaityti atvejo analizę. • Kiekviena grupė turi padiskutuoti ir išvardinti pagrindinius veiksmus, motyvavusius Caz pradėti savo verslą. • Kiekviena grupė turi išvardinti esminius pasiekimus. • Bendra grupių refleksija. 	<p>Grupės turi kolegoms pristatyti savo mintis ir idėjas</p>	<p>Magnetinės lentos Rašikliai ir popierius Papildoma medžiaga: Caz situacijos analizė</p>
--	--	--

Mokymosi rezultatai:

Besimokantieji supras verslo pagal gyvenimo būdą siekius ir veiksmus.

Besimokantieji gebės atpažinti, kaip ir kodėl verslas pagal gyvenimo būdą suteikia pasirinkimą.

Bendra trukmė: 30 minučių.

	<p>Dėl patirtos diskriminacijos statybų plėtros srityje, be darbo likusi Caz pradėjo ieškoti naujų galimybių</p>
<p>„Jie man leido suprasti, jog tai vyrų pasaulis“ dalindamasi savo patirtimi apie darbą statybų srityje pasakė 24 metų Caz Jackson.</p> <p>Baigusi dažymo ir apdailos kursus Caz pastebėjo, jog būti pakviestai į darbo pokalbį buvo sudėtinga. „Jaučiausi taip lyg vien dėl to, jog esu moteris, man buvo sunku įžengti pro duris. Kai paskambindavau dėl darbo, vos išgirdę moterišką balsą kitame ragelio gale, jie pradėdavo juoktis.“</p> <p>Net ir tuomet, kai Caz buvo suteikta darbo galimybė, ji jautė vyriškos lyties darbuotojų diskriminaciją. Ji pasakojo: „Jie dažnai mane pasisodindavo ir kritikuodavo, tai labai paveikė mano pasitikėjimą savimi. Man buvo mokama mažiau nei vyrams, dirbantiems tose pačiose pareigose. Jie negalėjo patikėti, jog moteris galėtų dirbti tokį darbą. Kai pagalvoju apie tuos laikus, prisimenu, kad realybėje pažvelgusi į savo dažytus objektus aiškiai matydavau, jog iš tiesų buvo rūpestingai atliktas darbas. Aš labai didžiavausi savo darbu ir tai matėsi“.</p> <p>Vėliau įmonei, kurioje buvo sutriptytas Caz pasitikėjimas savimi, ji tapo nebereikalinga:</p> <p>„Kai mane atleido, tai buvo pats geriausias man nutikti galėjęs dalykas. Tai buvo mano auksinis bilietas palikti tą vietą ir aš žinojau, jog savo jėgomis galėsiu įsteigti savo dažymo ir apdailos įmonę, kuri galės pasiūlyti gerą aptarnavimo kokybę, kurią visada teikiau, bet už tai niekuomet nebuvau įvertinta“.</p>	

Šis projektas finansuojamas remiant Europos Komisijai. Šis leidinys atspindi tik autoriaus požiūrį, todėl Komisija negali būti laikoma atsakinga už bet kokią jame pateikiamos informacijos naudojimą.



Kilusi iš vargingos Merseyside bendruomenės, Caz troško surasti būdą, padėsiantį kovoti su diskriminacija jos darbo srityje ir susikurti karjerą. Caz grįžo į vietinę bendruomenės kolegiją tam, kad užbaigtų mokymus, kurie pagilino jos tapetų klijavimo įgūdžius ir papildomas specialistų technikas, tokias kaip naudojimas auksiniu lapu, „coving“ montavimas, purškiami dažai, medienos kaišymas ir trafaretai, padedantys siekti karjeros individualios veiklos dažymo ir apdailos darbų srityje.

Ji žinojo, jog nori įsteigti mažą verslą, bet dėl patirtos diskriminacijos neturėjusi darbo ištisus metus, Caz trūko paramos, kad galėtų susigrąžinti pasitikėjimą savimi, sužinotų, kaip finansuoti naują verslą ir ką ji turėtų daryti. Tuomet Caz sužinojo, jog gali gauti nemokamą pagalbą ir patarimus iš vietinės moterų įmonių paramos agentūroje „Moterų organizacija“.

Ji pasakojo *„Aš atvykau į Moterų organizaciją, sudalyvavau keliuose verslo kursuose ir paskyrė verslo konsultantę, padėsiančią man. Jie mane išmokė, kur reikia ieškoti ir ką daryti norint įsteigti ir plėtoti savo verslą. Jų duoti pamokymai, pasitikėjimo savimi skatinimas mane pastūmėjo reikiama kryptimi ir tai buvo nuostabu. Kadangi man anksčiau teko susidurti su daugybe neigiamų komentarų, turėjau susigrąžinti pasitikėjimą savimi, išmokti organizuotumo ir prisiimti atsakomybę už save. Manau, jog visa tai jau pasiekiau. Skaitydama savo verslo planą kalbėjau kaip tikra vadovė! Tą akimirką stipriai išaugo mano pasitikėjimas savimi ir galiausiai suvokiau, jog nesu toks žmogus, koku mane padarė tie negatyvūs žmonės“.*

Tačiau Caz ne visada svajėjo apie darbą apdailos srityje. *„Kai buvau jaunesnė, labai norėjau tapti aktore! Tačiau vaidindama pastebėjau, jog mane labiau traukia dekoracijų piešimas ir, manau, jog nuo tada tiesiog pasinėriau į šią sritį, kuri visuomet bus paklausė. Dabar norėčiau profesionaliai dirbti su dekoracijomis ir galbūt tai bus nauja mano verslo plėtros sritis“.*

Caz nepasitikėjimo savimi problemos jau nėra aktualios, nes jos pasitikėjimas savimi, stebint savo verslo plėtrą, su kiekviena diena tik auga. *„Iš pradžių atlikus darbus sakydavau, „praneškite jei kils problemų“, bet vietoj to man skambindavo žmonės, kurie norėjo dar daugiau mano paslaugų. Tai tikrai pagerino mano pasitikėjimą savimi“ pasakojo Caz.*

„Tapytoja Caz“ yra vietinė apdailos meistrė. Profesionalus, draugiškas aptarnavimas prie jūsų durų. Jos žodžiais – „Tapytoja Caz daro būtent tai, kas parašyta ant skardinės!“

Pirmą kartą savo gyvenime Caz pradeda suvokti, jog buvimas moterimi iš tiesų yra privalumas.

„Manau, jog dabar, kai dirbu sau, pradedu pastebėti, jog dėl to, kad esu moteris, klientų akyse atrodau patikimesnė. Be to, idėja samdyti mane yra priimtinesnė ir dėl to, jog jie žino, kad būsiu apmokyta darbui namuose! Tai puikus jausmas. Tačiau pats geriausias dalykas, kai dirbi sau, yra laisvė daryti, ką nori ir kada nori. Pasirinkimas - kokį darbą nori dirbti. Aš rūpinuosi savo senele, tad galiu derinti darbus taip, kad pastoviai galėčiau ją lankyti“.

Kai Caz pradėjo savo verslą, ji prisijungė prie Moterų organizacijos verslo klubo, kad galėtų bendradarbiauti su kitomis moterimis ir susirastų klientų. Ji taip pat naudojasi Facebook reklaminius tikslais, kur žmonės vieni kitiems skleidžia informaciją apie jos darbus.

Kadangi jos paslaugų populiarumas auga, Caz jau svarsto apie galimybę dirbti su kitais nepriklausomais darbuotojais arba apie darbuotojų samdymą, kuris padėtų praplėsti verslą, tuo pačiu išlaikant atsakomybės už rūpestingumą išlaikymą. Caz yra puikus pavyzdys, parodantis kaip išoriniai veiksniai gali paveikti žmogaus pasitikėjimą savimi ir darbo statusą iki tokio lygio, jog žmogus gali tapti bedarbiu. Pamokymų ir apmokymų siekiančių atstatyti jos pasitikėjimą savimi gavimas buvo pirmasis žingsnis Caz kelionėje, kurioje ji galėjo pasinaudoti gauta informacija apie verslo kūrimą.

Dešimtoji praktinė užduotis Submodulis Nr. 5

Šviesoforai

Šios užduoties tikslas: tobulinti suaugusiųjų švietėjų gebėjimus stiprinti būsimojo verslininko pagal gyvenimo būdą pasitikėjimą savimi, pozityvų mąstymą ir gebėjimą įveikti iššūkius.

Užduoties aprašymas: dalyviai dirba individualiai arba poromis. Suaugusiųjų švietėjas išdalina popieriaus lapus ir liepia įvardinti kliūtis, trukdančias vystyti verslą pagal gyvenimo būdą.

Naudokitės „šviesoforo sistema“.

Raudona spalva reiškia: Kliūtis, dėl kurios šiuo metu negaliu veikti.

Geltona spalva reiškia: Šias klūtis galiu įveikti dabar arba netolimoje ateityje.

Žalia spalva reiškia: Šias klūtis galiu įveikti dabar.

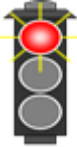


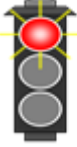


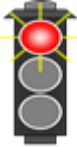


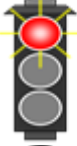


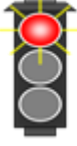


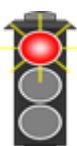


Dalyviai atlieka užduotį ir aptaria rezultatus. Suaugusiųjų švietėjas apibendrina praktinės užduoties rezultatus ir suteikia grįžtamąjį ryšį.

Trukmė: 30 minučių

Kokios kliūtys jums gali sutrukdyti tapti verslininku/-e pagal gyvenimo būdą?

1. Užrašykite visus dalykus, kurie jums trukdo judėti į priekį. Atsižvelgdami į šviesoforo sistemą, apveskite vieną iš pasirinktų spalvų - raudona/geltona/žalia, parodydami, ar ši kliūtis gali būti įveikta lengvai, su šiek tiek pastangų, ar ji jums tikrai trukdo judėti norima linkme.

KLIŪTIS

▪ _____	RAUDONA/ GELTONA/ ŽALIA			
▪ _____	RAUDONA/ GELTONA/ ŽALIA			
▪ _____	RAUDONA/ GELTONA/ ŽALIA			
▪ _____	RAUDONA/ GELTONA/ ŽALIA			
▪ _____	RAUDONA/ GELTONA/ ŽALIA			
▪ _____	RAUDONA/ GELTONA/ ŽALIA			

2. Porose arba mažose grupelėse aptarkite savo rezultatus ir ieškokite galimybių, padėsiančių įveikti šias kliūtis. Pristatykite savo rezultatus kitoms grupėms.

Vienuoliktoji praktinė užduotis
Submodulis Nr. 5
Asmeninis tobulėjimas

Šios užduoties tikslai:

1. Padėti suaugusiųjų švietėjams įgalinti besimokančiuosius įvertinti savo asmenines savybes ir turimą patirtį, padėsiančią jiems tapti verslininkais pagal gyvenimo būdą.
2. Stiprinti potencialių verslininkų pagal gyvenimo būdą pasitikėjimą savimi.

Užduoties trukmė: (~ 1 akad. val.)

Užduoties aprašymas. Dalyviai dirba individualiai. Kiekvienas dalyvis gauna po lapą su veiklų sąrašu. Dalyviai turi pateikti informaciją apie jų asmeninę darbo patirtį.

1 užduotis. Prašome aprašyti ankstesnę savo darbo patirtį.

Vykdyti Darbai/Projektai

Asmeninės savybės

2 uždutis. Prašome pateikti informaciją apie savo mokymosi patirtį ir pomėgius.

Išsilavinimas

Kursai/ kita mokymosi patirtis

Savarankiškas mokymasis/hobiai ar pomėgiai

3 uždutis. Prašome pasirinkti bent 30 gebėjimų (po 10 iš kiekvieno skyriaus, susijusių su: žmonėmis, daiktais ir sąvokomis bei informacija), geriausiai apibūdinančių jūsų asmenybę.

Gebėjimai susiję su žmonėmis:

Abejoti	Derėtis	Jausti	Palaikyti
Aiškintis	Diskutuoti	Kalbėti	Pamokyti
Analizuoti	Egzaminuoti	Klasifikuoti	Parduoti
Apibendrinti	Eksperimentuoti	Kontroliuoti	Pasakyti
Apskaičiuoti	Formuoti komandą	Koordinuoti	Pasiekti
Atpažinti	Įgalinti	Kurti	Pasirinkti
Atsinaujinti	Įkvėpti	Linksminti	Patarti
Atstovauti	Improvizuoti	Mokytis	Pirmauti
Bendrauti	Imtis iniciatyvos	Motyvuoti	Planuoti
Bendrauti telefonu	Informuoti	Nagrinėti	Pranešti
Būti išraiškingu	Įsijausti	Nukreipti	
Būti išsamiam	Įsivaizduoti	Numatyti	Priimti
Būti organizuotu	Išklaudyti	Nusistatyti tikslus	Prisiminti
Būti ryžtingu	Išreikšti	Organizuoti	Pristatyti
Daryti įtaką	Įtikinti	Padrąsinti	Pritaikyti



Erasmus+



Prižiūrėti	Samdyti	Stebinti	Treniruotis
Provokuoti	Samprotauti	Sudaryti biudžetą	Turėti savimonę
Publikuoti	Spausti	Susitikti	Užjausti
Rašyti	Spręsti	Svarstyti	Vadovauti
Reaguoti	Spręsti problemas	Šnekučiuotis	Valdyti
Rekomenduoti		Tarpininkauti	Vertinti
Rizikuoti		Teisti	Vystyti
Ruoštis		Tikrinti	
Rūpintis		Tobulėti	

Gebėjimai susiję su daiktais:

Apdoroti	Nagrinėti	Pranešti	Sudaryti
Apibendrinti	Nukreipti	Priimti sprendimus	Suvesti
Atrasti	Nurodyti	Prisiminti	Taisyti
Būti atsakingu	Nusistatyti	Prisitaikyti	Teisti
Būti išrankiu	Nuspėti	Pristatyti	Tikrinti
Būti novatorišku	Nustatyti kryptis	Pritaikyti	Tikslinti
Eksperimentuoti	Pabaigti	Prižiūrėti	Tirti
Fiksuoti įvykius	Parduoti	Prognozuoti	Tobulinti
Gaminti	Pasiekti	Programuoti	Tvarkyti
Grupuoti	Paskirstyti	Rašyti	Užsakyti
Ieškoti įrodymų	Pastatyti	Reaguoti	Valdyti
Išgauti	Patarti	Realizuoti	Veikti
Išrasti	Patikrinti	Redaguoti	Vertinti
Kaupti	Peržiūrėti	Ruoštis	Vystyti
Kontroliuoti	Pildyti	Skaityti	
Kurti dizainą	Planuoti	Spręsti	
Mokyti	Plėtoti	Stebėti	

Gebėjimai susiję su sąvokomis ir informacija:

Abejoti	Būti patikimu	Integruotis	Mokyti
Analizuoti	Būti pavyzdingu	Interpretuoti	Nagrinėti
Apdoroti	Dalintis	Įsiminti	Numatyti
Apibrėžti	Demonstruoti	Įsitikinti	Nusistatyti
Apskaičiuoti	Diagnozuoti	Išgauti	prioritetus
Atnaujinti	Duoti	Išmanyti	Nuspėti
Atrasti	Eksperimentuoti	Išrasti	Organizuoti
Būti novatorišku	Formuluoti	Kopijuoti	Padidinti
Būti nuosekliu	Gauti	Kurti	Palaikyti
Būti pastabiu	Ieškoti	Logiškai mąstyti	Paneigti

Šis projektas finansuojamas remiant Europos Komisijai. Šis leidinys atspindi tik autoriaus požiūrį, todėl Komisija negali būti laikoma atsakinga už bet kokį jame pateikiamos informacijos naudojimą.



Erasmus+



Peržiūrėti	Redaguoti	Sudaryti	Vadovauti
Planuoti	Registruoti	Sudaryti biudžetą	Valdyti laiką
Pradėti	Rekomenduoti	Sugalvoti	Versti
Priimti sprendimus	Ruošti	Sukurti	Vykdyti
Prisitaikyti	Skaityti	Šuvokti	Vystyti
Projektuoti	Smulkiai analizuoti	Šnekėti	Vizualizuoti
Rašyti	Spręsti	Tirti	
		Tobulinti	

4 užduotis. Kadangi jau atrinkote 30 pagrindinių savo gebėjimų, sumažinkite šį savo sąrašą iki 15. Kaip priminimą, išvardinkite juos žemiau.

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.
- 11.
- 12.
- 13.
- 14.
- 15.

5 uždutis. Prašome iš sąrašo išsirinkti 12 savybių, apibūdinančių jus kaip žmogų.

Savybės

Atsakingas	Išradingas	Padedantis	Sąžiningas
Atsparus	Ištikimas	Pasiruošęs	Simpatiškas
Atviras	Jautrus	Pasitikintis savimi	Subrendęs
Budrus	Kantrus	Patikimas	Sugebantis
Dinamiškas	Komunikabilus	Patrauklus	Sumanus
Disciplinuotas	Kūrybingas	Plačių pažiūrų	Supratingas
Dosnus	Laimingas	Pozityvus	Susikoncentravęs
Draugiškas	Lankstus	Praktiškas	Švelnus
Energingas	Malonus	Prisitaikantis	Taktiškas
Entuziastingas	Mandagus	Protingas	Tolerantiškas
Iniciatyvus	Neteisiantis	Punktualus	Turintis humoro
Įsijaučiantis	Novatoriškas	Ramus	jausmą
Išauklėtas	Nuoseklus	Ryžtingas	Užsispyręs
Išmintingas	Optimistiškas	Rūpestingas	Veržlus

Prašome išvardinti 12 pagrindinių savybių:

-
-
-
- ...

6 uždutis. Porose ar grupelėse aptarkite, kaip sunku ar lengva buvo įvardinti savo gebėjimus ir savybes; kaip kurdami verslą galėtumėte panaudoti ankstesnio darbo bei mokymosi patirtį, gebėjimus, įgūdžius, pomėgius ir savybes? Atlikę šią užduotį, rezultatus aptarkite su suaugusiųjų švietėju.

Dvyliktoji praktinė užduotis
Submodulis Nr. 6
Atvykite į mano iškylą

Šios užduoties tikslai:

- Tobulinti suaugusiųjų švietėjo kaip fasilitatoriaus gebėjimus;
- Pabrėžti klausymo įgūdžių svarbą mokymesi.

Užduoties trukmė: (10-15 min.)

Užduoties aprašymas. Paašškinkite grupei, kodėl svarbu įsiklausyti į tai, ką sako kiti. Įsivaidzduokite, jog rengiate iškylą.

Visi kviečiami dalyvauti, tačiau dalyvavimo sąlyga yra daiktas, kurį turi „atsinešti“ kiekvienas asmuo. Sąlyga, kurios dalyviai nežino - daikto pavadinimas turi prasidėti pirmąja žmogaus vardo raide, pvz.: „Džeinė“ gali atsinešti „džemo“, tačiau Brenda to padaryti negali, nes jos vardas prasideda raide „B“. Nepamirškite kiekvieno dalyvio/ės pakviesti individualiai ir jo(s) paklausti, pvz.: **„Džeine, ką tu gali atsinešti į mano iškylą?“** Džeinė sako, kad nori atsinešti sūrio, o jūs atsakote: **„Atsiprašau, Džeine, bet į mano iškylą tu negali atsinešti sūrio“** ir pan. Tęskite šią užduotį su kitais grupės nariais. Po kelių bandymų vieni žmonės supras taisykles, kiti – ne, treči galbūt susierzins. Norėdami greičiau suprasti šią užduotį, jie turi gerai įsiklausyti. *Užduoties mokymosi rezultatas yra parodyti, jog kuo emocionalesni - pikti, susierzinę, nuliūdę ar laimingi – mes tampame, tuo mums sunkiau efektyviai įsiklausyti į tai, ką sako kiti žmonės.*

Tryliktoji praktinė užduotis
Submodulis Nr. 6
Monopolio žmogus

Šios užduoties tikslas – padėti suaugusiųjų švietėjams ugdyti besimokančiųjų komunikacinius gebėjimus ir mokyti juos efektyvių bendradarbiavimo strategijų.

Užduoties trukmė: (10-15 min.)

Užduoties aprašymas: paaiškinkite besimokančiųjų grupei, jog jie turi išsiaiškinti, ką jūs (fasilitatorius) veikiate.

„Aš šalia viešbučio stumiu automobilį ir neturiu pinigų“.

Didžiąją laiko dalį žmonės klausinės uždarų klausimų, į kuriuos galėsite atsakyti tik „taip“ arba „ne“. Atviri klausimai (Kas, Ką, Kur, Kada, Kodėl ir Kaip?) pareikalaus išsamesnių atsakymų ir padės išspręsti galvosūkį greičiau. Pavyzdžiui:

A: „Kodėl jūs stumiate mašiną?“

B: „Joje nėra degalų“.

A: „Kodėl joje nėra degalų?“

B: „Todėl, kad tai žaislinė mašina“.

A: „Taigi, ką aš veikiu?“ Žaidžiu monopolį“.

Šios užduoties paskirtis – pademonstruoti, kaip svarbu yra užduoti tinkamus klausimus.

Klausdami atvirais klausimais gausite daugiau informacijos ir patobulinsite bendravimo gebėjimus.

Daugiau informacijos apie klausimų formulavimo techniką

Žemiau yra pateikti klausimų tipai, kuriuos reikėtų naudoti ir kurių darbo santykiuose reikėtų vengti.

Naudingų klausimų tipai:

Atviri klausimai (Kas, Ką, Kur, Kada, Kodėl ir Kaip?) padeda kitam žmogui atsiverti.

Uždari klausimai paprastai reikalauja „Taip“ arba „Ne“ atsakymo. Jie naudingi tam tikros informacijos gavimui ir neleidžia kitiems asmenims kalbėti per daug.

Tiriamieji klausimai: (“Kodėl jums darbus reikėjo atlikti tokiu būdu?”) padeda įtraukti žmones į pokalbį tam tikra tema.

Sąryšio klausimai: “Anksčiau minėjote, jog laisvalaikiu domitės futbolu, kokią komandą palaikote?” Jie padeda palyginti informaciją, taip pat kitam žmogui parodo, jog jūs jo klausotės.

Netinkamai suformuluoti klausimai gali pakenkti tarpusavio santykiams.

Klausimų tipai, kurių vertėtų vengti:

Vedantieji klausimai: “Jums šis žmogus nepatinka, ar ne?” „Kodėl?”

Daugialypiai klausimai“ „Ar jūs kada nors tai darėte ir ar jums patiko? Ar buvo gerai?“ Jeigu ir nesugluminsite žmogaus, jis atsakymą pateiks tik į vieną klausimo dalį.

Neturintys ryšio klausimai: “Taigi jums patinka ryškios spalvos?” Šie bandymai bendrauti pernelyg artimai gali nepavykti; jie taip pat gali pasirodyti ekscentriški.

Klausdami turite duoti laiko žmogui, kad šis galėtų suformuluoti atsakymą.

- **Suskaičiuokite iki dešimties**
- **Nebijokite tylos**
- **Palaikykite akių kontaktą**

Jeigu žmogus, atsakydamas į klausimą delsia arba jaučiasi nepatogiai,

- **Perfrazuokite klausimą**
- **Pereikite prie kitos temos**