

TBILISI, GEORGIA

---



Funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

# ONE STEP AHEAD TOOLKIT

Zestaw ćwiczeń dla osób pracujących z młodzieżą oraz  
trenerów przedsiębiorczości społecznej



[www.onestepahead.ge](http://www.onestepahead.ge)

---

Erasmus + KA 2  
602727-EPP-1-2018-1-GE-EPPKA2-CBY-EP-PE



**Erasmus + KA2 – Współpraca na rzecz innowacji  
i wymian dobrych praktyk – Budowanie potencjału  
młodzieży**

## Przygotowane przez Caucasus Youth Nexus

15.05.2020

### Cele projektu

Głównym celem niniejszego wniosku jest promowanie przedsiębiorczości społecznej jako sposobu na poprawienie sytuacji młodych ludzi mających mniej możliwości, a także zapobieganie ich trwałemu wykluczeniu społecznemu i trwałemu bezrobociu.

Szczegółowe cele tego projektu zostały stworzone w oparciu o badania potrzeb organizacji partnerskich, a także grup docelowych. Cele zostały zdefiniowane następująco:

1. Zwiększenie zdolności oraz możliwości organizacji pozarządowych oraz osób pracujących z młodzieżą (zarówno tych, którzy biorą bezpośredni udział przy działaniach projektu, a także tych, którzy korzystają z dostępu do opracowanych narzędzi i pomagają w ich udostępnianiu innym). Obok tego celem projektu jest promowanie przedsiębiorczości społecznej jako sposobu na wzmacnianie społecznej pozycji młodzieży mających mniej możliwości (młodzi bezrobotni, dyskryminowani ze względu na mniejszość narodową/etniczną/religijną, uchodźcy i migranci, osoby z niepełnoprawnością, czy osoby z obszarów o niekorzystnym położeniu geograficznym).
2. Zgłębianie nowych podejść edukacyjnych dotyczących rozwoju, testowania oraz rozpowszechniania innowacyjnych programów nauczania (w formie gotowego do użytku zestawu narzędzi), dotyczących nauczania przedsiębiorczości społecznej młodych ludzi.
3. Dostarczanie zarówno osobom pracującym z młodzieżą, jak i samej młodzieży, praktycznych narzędzi, a także długoterminowej zorganizowanej pomocy oraz wsparcia, aby umożliwić im planowanie, otwieranie oraz prowadzenie przedsiębiorstw społecznych, pozwalających wywrzeć trwały i długoterminowy wpływ na społeczności lokalne, w których pracują.
4. Otworzenie się przynajmniej jednej społecznej przedsiębiorczości prowadzonej przez młodzież w każdym z krajów uczestniczących w projekcie.
5. Wymiana najlepszych praktyk i tworzenie trwałej sieci operacyjnej promotorów europejskich przedsiębiorczości społecznej, koncentrujących się na poprawianiu pozycji młodzieży poprzez wyposażanie ich w umiejętności przedsiębiorcze.
6. Promowanie przedsiębiorczości społecznej na arenie międzysektorowej, w szczególności poprzez opracowywanie zaleceń politycznych, które zostaną następnie przekazane odpowiednim podmiotom.

# 1. Podróż do Świata Społecznej Przedsiębiorczości

## Cele:

1. Zwiększenie świadomości o istniejących wyzwaniach w dziedzinie społecznej przedsiębiorczości, wykorzystując innowacyjne podejścia.
2. Szerzenie informacji na temat społecznej przedsiębiorczości, poprzez rozwiązywanie zagadek i nieszablonowe myślenie.
3. Popularyzowanie koncepcji społecznej przedsiębiorczości poprzez gry.

## Materiały:

1. Artykuły biurowe (długopisy, markery, kartki itp.).
2. Przygotowane zagadki i łamigłówki.
3. Symboliczna nagroda dla zwycięzcy.

**Zalecany czas:** 2-3 godziny

## Uwag:

W celu zrozumienia procesu tworzenia zagadek, przydatne mogą być poniższe linki:

<https://www.wikihow.com/Make-up-a-Riddle>

<https://www.quora.com/How-do-you-create-a-riddle>

<http://www.catb.org/~esr/riddle-poems.html>

## Przebieg:

1. Poproś uczestników o utworzenie co najmniej 3 grup.
2. Rozdaj dla każdej z grup potrzebne materiały.
3. Wyjaśnij uczestnikom zasady:
  - Każda drużyna powinna rozwiązać zagadkę otrzymaną na początku – jeśli uda im się to zrobić, pod koniec procesu jej rozwiązywania dostaną wskazówkę gdzie szukać kolejnej zagadki.
  - Poprzez rozwiązywanie kolejnych zagadek, drużyny będą w stanie znaleźć finalną lokalizację wraz z nagrodą.
  - W trakcie gry drużyny mogą korzystać z internetu.
4. Uczestnicy, rozwiązując zagadki, powinni wykorzystywać otrzymane informacje na temat społecznej przedsiębiorczości.
5. Po zakończeniu gry przeprowadź wraz z uczestnikami dyskusję na temat społecznej przedsiębiorczości.

## Pytania do dyskusji:

1. Czy podobał Ci się proces rozwiązywania zagadek?
2. Czy Twoim zdaniem rozwiązywanie zagadek i łamigłówek jest ciekawym i innowacyjnym podejściem do nauki?
3. Czy chciałbyś spróbować tego procesu z przyjaciółmi lub współpracownikami przy Twoich przyszłych projektach?
4. Czego nauczyłeś się o społecznej odpowiedzialności w trakcie tego ćwiczenia?

## 2. Alternatywne możliwości finansowania

### Cel:

Celem poniższego ćwiczenia jest zaprezentowanie uczestnikom różnych możliwości finansowania oraz naprowadzenie wskazówkami i radami na najlepsze możliwości finansowania w różnych sytuacjach.

### Materiały:

Nazwy różnych możliwości finansowania zapisanych na kartkach:

- finansowanie osobiste,
- darowizny,
- obiecujące nagrody dla twoich fundatorów,
- pożyczki,
- inwestycje,
- crowdfunding (finansowanie społeczne),
- akceleratory,
- pożyczanie pieniędzy od znajomych lub rodziny,
- optymalizacja zasobów wewnętrznych,
- kupowanie używanego sprzętu,
- odpowiednie koordynowanie zakupami (łącznie transakcji w celu hurtowego i tańszego kupowania),
- wynajmowanie sprzętu i wyposażenia zamiast kupowania,
- przedstawianie klientom możliwości przedsprzedaży.

**Zalecany czas:** 90 minut

### Uwagi:

Ćwiczenia zalecane są dla grupy 20 uczestników, ale mogą być również przeprowadzone w grupie 15-25 osób.

### Przebieg:

Rozpocznij zajęcia dyskusją na temat ważnych aspektów przy rozpoczynaniu jakiejkolwiek działalności gospodarczej. Następnie zwróć uwagę uczestników na część finansową – zapytaj o jakich możliwościach finansowania słyszeli i poprowadź z nimi rozmowę na ten temat.

Za każdym razem gdy wymienią sposób, który wcześniej przygotowałeś na kartkach, przyczep daną kartkę do ściany bądź tablicy. Przedyskutuj z uczestnikami, kiedy dana możliwość finansowania zadziała najlepiej, a także jakie ryzyko jest związane z korzystaniem z niej. Zalecane jest wcześniejsze dokładnie przygotowanie się na temat wszystkich możliwości finansowania oraz znajomość wad i zalet każdej z nich.

Gdy wszystkie kartki będą już przychepione do ściany bądź tablicy, daj uczestnikom kilka minut na zastanowienie się, która z omówionych możliwości finansowania najbardziej pasuje do ich pomysłów. Zachęć ich do podzielenia się swoimi opiniami oraz do wzajemnego udzielania rad i wsparcia.

#### Pytania do dyskusji:

Na koniec ćwiczeń poproś uczestników o wyrażenie swojej opinii na poniższe tematy:

1. Czy podobały ci się zajęcia? Dlaczego?
2. Jak dużo czasu powinien spędzić przedsiębiorca społeczny na wyborze najlepszego i najbardziej optymalnego źródła finansowania swojego biznesu?

#### Zakończenie i wnioski:

Po zakończeniu dyskusji podsumuj omówione aspekty i ponownie podkreśl istotność starannego wyboru źródła finansowania.

### 3. Jesteś gotowy, aby rozpocząć?

#### Cel:

Prowadzenie przedsiębiorstwa nie jest łatwe! Wiąże się z tym ogromna odpowiedzialność oraz wiele niepewności, które przedsiębiorcy spotykają na swojej drodze. To ćwiczenie pomoże uczestnikom sprawdzić, czy są gotowi, aby zostać przedsiębiorcami.

#### Materiały:

Kartki oraz długopisy dla uczestników.

**Zalecany czas:** 60-90 minut

#### Uwagi:

Ćwiczenia zalecane są dla grupy 20 uczestników, ale mogą być również przeprowadzone w grupie 15-25 osób.

Przed ćwiczeniem przygotuj krótką prezentację na temat analizy SWOT – wyjaśnij na czym ona polega oraz dlaczego warto ją przeprowadzać.

Przygotuj również karteczki, na których będziesz zapisywać wszystkie zdolności i umiejętności, które powinien mieć społeczny przedsiębiorca.

#### Przebieg:

Poproś uczestników o zastanowienie się nad idealnym społecznym przedsiębiorcą. Jak opisaliby taką osobę? Jakich przymiotników użyliby do tego? Po kilku minutach poproś ich o wspólne wymienianie zdolności i cech charakteru, które powinien mieć społeczny przedsiębiorca. Za każdym razem, gdy ktoś wymieni jakąś cechę lub umiejętność, zapisz ją na kartce i przyczep do tablicy lub ściany, a następnie przedyskutuj ją z grupą.

Kiedy uczestnicy nie będą mieli więcej pomysłów, przedstaw prezentację o analizie SWOT, a potem poproś uczestników, by sami przeprowadzili taką analizę jako przedsiębiorcy społeczni. Zachęć kilku chętnych uczestników o zaprezentowanie swojej analizy przed grupą.

#### Pytania do dyskusji:

Pod koniec ćwiczeń poproś uczestników o wyrażenie opinii na następujące zagadnienia:

1. Czy podobały Ci się zajęcia? Dlaczego?
2. Jak uważasz – na czym polegały zajęcia i jaki był ich cel?

3. Czy zajęcia pozwoliły ci rozpatrzyć siebie jako potencjalnego przedsiębiorcę społecznego?

4. Czego nauczyłeś się z zajęć?

## 4. Edu – Bingo

### Cel:

Bliższe przedstawienie tematyki przedsiębiorczości społecznej poprzez zabawę, jednocześnie usprawniając pracę zespołową i wzbudzając zaciekawienie przedsiębiorczością społeczną.

### Materiały:

- wydrukowane materiały informacyjne
- opcjonalnie: prezentacja z pytaniami
- opcjonalnie: symboliczne prezenty dla każdej z drużyn

**Zalecany czas:** 60 minut

### Uwagi:

Przygotuj 10 pytań i wydrukuj dwie kopie zawierające odpowiedzi na owe pytania. Wytnij je pojedynczo. Opcjonalnie przygotuj prezentację z pytaniami i odpowiedziami (zawierając w niej więcej informacji na temat każdego pytania).

### Przebieg:

1. Podziel uczestników w 4 grupy i losowo rozdaj każdej z nich po 5 kartek z odpowiedziami (każda odpowiedź powtarza się dwa razy, więc upewnij się, że nie ma dwóch tych samych odpowiedzi w jednej grupie).

2. Wytłumacz zasady gry:

- przeczytaj jedno z wcześniej przygotowanych pytań
- uczestnicy powinni krzyknąć „bingo” jeśli uważają, że posiadają odpowiedź na przeczytane pytanie
- dwie drużyny będą mieć poprawną odpowiedź, ale wygrywa ta, która szybciej krzyknie „Bingo”
- jeśli jednak grupa krzyknęła „Bingo” i nie posiada kartki z odpowiedzią na przeczytane pytanie, traci punkt
- rozegraj 10 rund (czytając wszystkie pytania), przy każdym z nich tłumacząc odpowiedź i podając więcej informacji na dany temat

### Podpowiedzi:

Poniżej umieszczone zostały przykładowe pytania i odpowiedzi (pytania powinny odpowiadać umiejętnościom i wiedzy uczestnikom, pamiętając, że posiadają oni już gotowe odpowiedzi)

**Pytanie:** Kim jest przedsiębiorca społeczny?

**Odpowiedź:** Nie ma jednej oficjalnej definicji, ale w szerszym rozumieniu przedsiębiorca społeczny może być opisany jako osoba używająca strategii handlowych przy rozwiązywaniu

społecznych i środowiskowych problemów oraz mając zawsze na uwadze dobro społeczne przy jednoczesnym dążeniu do własnych korzyści finansowych.

**Pytanie:** Kiedy określenie „przedsiębiorca społeczny” stało się popularne?

**Odpowiedź:** Mówi się, że Bill Drayton wymyślił to wyrażenie w latach 80. XX wieku, kiedy założył w Stanach Zjednoczonych Ashokę – organizację non-profit – której celem było wspieranie poszczególnych osób dążących do szerzenia pozytywnych zmian społecznych za pomocą narzędzi przedsiębiorczych.

**Pytanie:** Jak finansowana jest przedsiębiorczość społeczna?

**Odpowiedź:** Przedsięwzięcia społeczne zazwyczaj generują dochód poprzez sprzedawanie produktów lub usług. Mogą one, tak jak organizacje charytatywne, ubiegać się o dotacje oraz, tak jak prywatne firmy, mogą pozyskiwać inwestycje w różnych formach, takich jak kapitał zaangażowany bądź kapitał własny. Istnieje wiele możliwości fundowania, przeznaczonych specjalnie dla biznesów wprowadzających dobre zmiany społeczne, nazywanych inwestowaniem wpływowym.

**Pytanie:** Jakie są jedne z bardziej znanych przedsięwzięć społecznych?

**Odpowiedź:** Jednymi z najbardziej popularnych biznesów społecznych są Grameen Bank w Bangladeszu, Big Issue w Wielkiej Brytanii, które zatrudnia bezdomnych do sprzedawania gazet na ulicach i zapoczątkował wiele podobnych działań na całym świecie oraz Barefoot College w Indiach, którego celem jest poprawa życia codziennego w wioskach na całym świecie, poprzez szkolenie kobiet w dziedzinie inżynierii słonecznej, opieki zdrowotnej i testowania wód.

**Pytanie:** Jakie są społeczne korzyści przedsiębiorczości?

**Odpowiedź:** Istnieje wiele zalet bycia przedsiębiorcą społecznym – zarówno od biznesowej, jak i od społecznej strony. Są to m.in.: wdrażanie zmian społecznych, tworzenie inspirujących rozwiązań, bycie własnym szefem, tworzenie miejsc pracy oraz strumieni dochodowych.

**Pytanie:** Jak działa przedsiębiorczość społeczna?

**Odpowiedź:** Sprzedając towary i usługi na otwartym rynku, przedsiębiorstwa społeczne reinwestują zarobione pieniądze z powrotem w swój biznes lub lokalną społeczność. Takie działanie pozwala im rozwiązywać problemy społeczne, poprawiać życiowe szanse ludzi oraz wspierać społeczność i pomagać środowisku. Innymi słowy – kiedy przedsiębiorstwo społeczne odnosi zyski, zyskuje na tym również społeczeństwo.

**Pytanie:** Jaka jest historia przedsiębiorczości społecznej?

**Odpowiedź:** Pionierów przedsiębiorczości społecznej można znaleźć już w 40. latach XIX wieku, w Rochdale, w Wielkiej Brytanii. Stworzono wtedy spółdzielnię robotniczą, aby - w odpowiedzi na wyzyskujące warunki panujące w fabryce - dostarczać wysokiej jakości oraz korzystne cenowo pożywienie.

**Pytanie:** Jaka jest różnica pomiędzy przedsiębiorstwem społecznym a etycznym biznesem?

**Odpowiedź:** Głównym celem przedsiębiorstwa społecznego są społeczne lub środowiskowe działania – takie przedsiębiorstwo stara się zmaksymalizować ilość tworzonych dóbr społecznych, jednocześnie osiągając swoje cele finansowe. Z drugiej strony, biznes etyczny stara się minimalizować swój negatywny wpływ na społeczeństwo lub środowisko.

**Pytanie:** Jaki jest główny cel przedsiębiorczości społecznej?

**Odpowiedź:** Reintegracja osób zagrożonych marginalizacją.

**Pytanie:** Jaki ważny komponent powinno zawierać przedsiębiorstwo społeczne?

**Odpowiedź:** Demokratyczne zarządzanie.

## 5. EntrePerson

### Cele:

1. Identyfikacja mocnych i słabych stron potencjalnych beneficjentów.
2. Rozwijanie poczucia przedsiębiorczości społecznej.
3. Zachęcanie potencjalnych beneficjentów do rozpoczęcia ich własnych przedsiębiorstw społecznych.
4. Rozwijanie poczucia pewności i ekspertyzy w dziedzinie przedsiębiorczości społecznej.

### Materiały:

1. Zastanów się nad różnymi problematycznymi sytuacjami, które mogą wystąpić w przedsiębiorstwach społecznych.
2. Przygotuj quiz pozwalający na sprawdzenie własnego typu osobowości (zalecane źródło: 16personalities.com); wydrukuj go, a także nazwy i opisy poszczególnych typów osobowości.
3. Przygotuj długopisy, ołówki, flipcharty i kartki

**Zalecany czas:** 2-3 godziny

### Uwagi:

Ćwiczenia zalecane są dla grupy 20 uczestników, ale mogą być również przeprowadzone w grupie 15-25 osób. Moderator powinien zdobyć wcześniej więcej informacji na temat charakterystyk różnych typów osobowości.

### Przebieg:

1. Poproś uczestników o dobranie się w pary.
2. Rozdaj listę problematycznych sytuacji, które mogą wystąpić w przedsiębiorstwach społecznych i zapytaj uczestników o zapisanie na kartce własnych rozwiązań problemów, bez konsultacji z partnerem (15 minut).
3. Następnie uczestnicy powinni w grupach przedyskutować swoje rozwiązania. (15 minut)
4. Poproś uczestników o zapisanie, jakie kroki dokładnie zostałyby podjęte, by rozwiązać problem oraz sugestie, które daliby sobie nawzajem (10 minut).
5. Gdy wszystkie pary skończą, rozdaj uczestnikom quizy testów osobowości. (20 minut)
6. Daj uczestnikom około 20 minut na wykonanie quizu i odkrycie własnego typu osobowości.
7. Następnie rozdaj wcześniej przygotowane opisy typów osobowości. Rozdaj uczestnikom kartki z nazwą ich typu osobowości, zgodnie z wynikami quizu.
8. Poproś uczestników o uformowanie czteroosobowych drużyn z różnymi typami osobowości. Rozdaj każdej grupie informacje na temat pewnego obecnego wyzwania w przedsiębiorczości społecznej i poproś uczestników o znalezienie rozwiązania nawiązując do swojego typu osobowości. (15 minut)
9. Ostatnim krokiem ćwiczenia będzie grupowa dyskusja na temat ról w firmie poszczególnych



typów osobowości pod względem ich wkładu w proces opracowywania rozwiązań problemów oraz kreowania nowych przedsiębiorstw społecznych (20-30 minut).

#### Pytania do dyskusji:

1. Jakie cechy charakteru powinien mieć przedsiębiorca społeczny?
2. O których swoich cechach się dziś dowiedziałeś, których wcześniej nie byłeś świadomy?
3. Jak opisałbyś swoją strategię przy rozwiązywaniu wyzwań i problemów? Czy dostrzegasz jakieś połączenie pomiędzy swoją strategią a swoimi cechami osobowości?
4. Jak oceniasz swój typ osobowości pod względem prowadzenia własnego przedsiębiorstwa społecznego?
5. Nad jakimi swoimi cechami chciałbyś popracować, aby w przyszłości móc zostać przedsiębiorcą społecznym?

#### Podsumowanie:

Podsumuj ćwiczenia i proces rozwiązywania problemów, a także oceń, jak różne typy osobowości mogą przyczynić się do rozwoju społeczeństwa oraz tworzenia nowych przedsiębiorstw społecznych.

#### Przykłady trudnych sytuacji, które mogą wydarzyć się w przedsiębiorstwach społecznych:

1. Wpływ programów oszczędnościowych na firmę (wprowadzane przez rządy w czasach kryzysu).
2. Zarządzanie dywersyfikacją.
3. Rosnąca konkurencja.
4. Dostęp do finansowania.
5. Współprace.
6. Utrzymanie celu społecznego.
7. Wizerunek publiczny.

## 6. Dając do myślenia

#### Cel główny:

Zaprezentowanie różnych możliwości zaangażowania się w działalność ekonomii społecznej oraz korzyści, jakie można z nich uzyskać.

#### Poszczególne cele:

- wyliczenie jak największej ilości opcji zaangażowania się, korzystając ze wzorowej działalności społecznej ('Zupa na Wolności' – polska inicjatywa nieformalna);
- poszerzenie wiedzy o wybranych formach zaangażowania: CSR, odpowiedzialny konsumpcjonizm (zwracając uwagę na kupowanie dóbr lub usług oferowanych przez przedsiębiorstwa społeczne), wolontariat/uczestniczenie w inicjatywach trzeciego sektora, darowizny, działalność w social mediach;
- wskazanie konkretnych korzyści osobistych płynących z przedstawionych form zaangażowania.

#### Materiały:

kartki, flipcharty, markery, projektor video, dostęp do internetu, przynajmniej jeden komputer, telefony komórkowe, karteczki samoprzylepne, 12 wcześniej zapisanych kartek

(4 z kategoriami zaangażowania i 8 z dokładnymi przykładami ilustrującymi te formy).

**Zalecany czas:** 75-90 minut (w przypadku opcjonalnych prezentacji case study – dodatkowe 60 minut)

**Zalecana liczba uczestników:** 8-20

**Zalecany wiek uczestników:** 16+

Aktywność	Przebieg	Uwagi do dyskusji i podsumowanie	Ogólne uwagi
<b>Wprowadzenie (15 minut)</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Poproś grupę o ustawienie się w kole.</li><li>- Zapytaj uczestników czy znają grę, polegającą na mówieniu przez uczestników po jednym słowie, aby razem utworzyć zdanie.</li><li>- Zaproponuj tę samą grę, ale z taką zmianą, że każdy z uczestników będzie mówił po zdaniu, tak aby razem stworzyć przepis na zrobienie zupy, krok po kroku.</li><li>- Następnie przeprowadź kolejną rundę gry, gdzie każdy z uczestników będzie mówił kolejne zdanie tak, aby razem opisać proces dostarczenia zupy do bezdomnych. Tym razem jednak poproś, by każdy napisał swoje zdanie na małe kartce i położył ją przed sobą. Kontynuuj do wyczerpania tematu.</li></ul>	<p>Po ostatniej rundzie przeprowadź dyskusję z uczestnikami:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Z jakimi trudnościami spotkałeś się przy wyborze kolejnej czynności?</li><li>- Które z zadań byłoby najtrudniejsze do wykonania?</li><li>- Które z tych zadań można wykonać samemu, a do wykonania których potrzebowałbyś pomocy innych?</li><li>- Jak myślisz – jak wygląda proces wymyślania takiego pomysłu (dostarczanie zupy)?</li><li>- Czy uważasz, że grupa osób wymyślająca ten pomysł (dostarczanie zupy bezdomnym) przeszła ten sam proces myślowy?</li></ul>	<p>Przed ćwiczeniem:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Wybierz jedno charakterystyczne danie tak, by było ono znane dla wszystkich uczestników.</li><li>- Upewnij się, że żaden z uczestników nie poczuje się urażony wyborem dania, w zależności z jakiego kraju pochodzi.</li></ul>
<b>Case Study (opcjonalnie) (5-10 minut)</b>	<p>Zaprezentuj podobny przypadek ze swojego lub dowolnego kraju, w którym podobne działania miały miejsce i zostały wprowadzane od najniższego szczebla. Jeśli posiadasz – przedstaw zdjęcia lub video z tego tematu.</p>		<p>Jeśli jest to możliwe – znajdź podobny przykład działalności w kraju goszczącym. Jako załącznik zostaną dodane materiały o polskiej inicjatywie „Zupa na wolności”.</p>

<p><b>Przygotowanie (10 minut)</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Wymieszaj na środku karty uczestników.</li> <li>- Zaprezentuj uczestnikom (np. na flipcharcie lub na podłodze) 4 kartki papieru z napisami: <ul style="list-style-type: none"> <li>- kwestie techniczne i logistyczne</li> <li>- współpraca i komunikacja</li> <li>- obciążenie robocze (rzeczywiste czynności wykonywane przez pracowników)</li> <li>- produkty i materiały</li> </ul> </li> <li>- Poproś uczestników, aby wspólnie jako grupa dopasowali swoje karty uczestników do odpowiednich kategorii poprzez przyklejenie/położenie karty obok kartki głównej reprezentującej kategorię.</li> </ul>	<p>Przed przygotowaniem:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- wyjaśnij dokładnie wszystkie z czterech kategorii, aby uczestnikom łatwiej było dopasować do nich karty uczestników; dla przykładu: <ul style="list-style-type: none"> <li>• sprawy związane z kontaktowaniem się/dzwonieniem do instytucji lub schronisk dla bezdomnych należy przypisać do kategorii 'współpraca i komunikacja'</li> <li>• rozdawanie ulotek i plakatów, tak jak napełnianie talerzy z zupą, należy przypisać do kategorii 'obciążenie robocze'</li> <li>• zapewnienie odpowiedniej kuchni do przygotowywania posiłków należy przypisać do kategorii 'kwestie techniczne i logistyczne'</li> <li>• zakupy należy przypisać do kategorii 'produkty i materiały'</li> </ul> </li> </ul> <p>Po przygotowaniu:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- sprawdź rozłożenie kart zaproponowane przez uczestników</li> <li>- zachęć do dyskusji na temat przypisania zadań do poszczególnych kategorii</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- W większych grupach dla ułatwienia możesz podzielić karty na 2-3 grupki.</li> <li>- W przypadku większej grupy – zainicjuj dyskusję na temat rozdzielania poszczególnych czynności do odpowiednich grup</li> <li>- podczas fazy rozdzielania kart upewnij się, że monitorujesz proces i pomagasz uczestnikom, jeśli tego potrzebują.</li> </ul>
--	--	---	--

		<p>- w razie potrzeby wyjaśnij ewentualne wątpliwości, tłumacząc dlaczego dane zadanie bardziej pasuje do innej kategorii</p> <p>- wyjaśnij, że podane kategorie mogą reprezentować zasoby i usługi, które możemy osobiście zaproponować organizacjom pozarządowym, np.: obciążenie robocze może oznaczać poświęcanie czasu; kwestie techniczne mogą oznaczać naszą wiedzę, doświadczenie i ekspertyzę przydatną dla organizacji (np. wykonanie strony internetowej); współpraca i komunikacja mogą oznaczać szerzenie inicjatyw i organizacji pozarządowej a produkty i materiały mogą oznaczać darowizny pieniężne i rzeczowe.</p>	
<p><b>Definiowanie (20-30 minut)</b></p>	<p>Zapytaj uczestników, czy wyżej wymienione kategorie mogłyby reprezentować wartość dodaną, którą oni – jako uczestnicy – mogliby wnieść do organizacji pozarządowych lub przedsiębiorstw społecznych w następujących obszarach:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Odpowiedzialny konsumpcjonizm</li> <li>• CSR</li> </ul>	<p>Przed tą częścią:</p> <p>- Zaznacz, że jako trener będziesz w pobliżu, na wypadek gdyby uczestnicy potrzebowali pomocy związanej z odnajdywaniem informacji. Możesz im zasugerować źródła, z których mogą skorzystać (dostępne w źródłach pod tabelką).</p>	<p>Możesz dostosować osiem kategorii do opracowania w zależności od kraju/grupy, w której prowadzisz warsztaty. Na przykład – bardziej doświadczeni uczestnicy mogą już od dawna angażować się w takie obszary jak CSR lub posiadać wiedzę, na temat zatrudniania osób z niepełnosprawnościami. W takim przypadku</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wolontariat</li> <li>• Zaangażowanie w media społecznościowe</li> <li>• Rozpoczęcie własnej działalności</li> <li>• Szukanie inicjatyw</li> <li>• Doksztalcanie się</li> <li>• Darowizny pieniężne oraz rzeczowe</li> </ul> <p>Rozdaj przygotowane wcześniej kartki z powyższymi kategoriami i poproś uczestników, aby indywidualnie albo w małych drużynach (w zależności od grupy warsztatowej) przygotowali definicje i dodatkowe informacje na owe tematy (10-15 minut), korzystając ze swoich telefonów (np. co oznacza CSR i jakie są przykłady takich działań, gdzie należy szukać miejsc do wolontariatu lokalnego, gdzie można się doksztalać itp.) Następnie poproś uczestników o przedstawienie swoich notatek pozostałym, dzieląc się nawzajem wiedzą i pomysłami. Zachęć uczestników do dyskusji.</p>	<p>Po tej części:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Zapytaj uczestników, czy mieli trudności z odnalezieniem informacji na którychś z tematów.</li> <li>- Zapytaj, czy nauczyli się czegoś nowego przy wykonywaniu tego zadania.</li> <li>- Poproś uczestników o wskazanie obszarów, które wymagają najwięcej energii, a które najmniej.</li> <li>- Zapytaj uczestników, czy te aktywności, poza byciem pomocnym dla organizacji, mogą przynieść jakieś zyski dla uczestników samych w sobie.</li> </ul>	<p>należałoby zmienić część obszarów tak, by zadanie nie było za proste i aby każdy nauczył się czegoś nowego.</p> <p>Poniżej wypisane zostały typowe korzyści, jakie osoby indywidualne mogą osiągnąć poprzez zaangażowanie w obszary wymienione w ćwiczeniu:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• CSR: <ul style="list-style-type: none"> <li>usamodzielnienie, rozpoznawalność w środowisku zawodowym, zdobycie reputacji jako osoby aktywnej i zaangażowanej, co wiąże się z większą szansą na awans i docenienie finansowe</li> </ul> </li> <li>• Odpowiedzialny konsumpcjonizm: <ul style="list-style-type: none"> <li>wyznaczanie dobrych trendów, budowanie wizerunku influencersa, podkreślanie społecznej świadomości oraz samoświadomości, podwyższenie własnego statusu społecznego</li> </ul> </li> <li>• Wolontariat lub uczestnictwo w inicjatywach trzeciego sektora: <ul style="list-style-type: none"> <li>usamodzielnienie, rozpoznawalność w lokalnej społeczności, zdobycie reputacji osoby aktywnej i zaangażowanej, dodatkowe</li> </ul> </li> </ul>
--	---	---	---

			<p>doświadczenie do wpisania w CV</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Darowizny: zaangażowanie emocjonalne, szansa na obniżenie podatków</li> <li>• Inicjatywy w social mediach: wyznaczanie trendów budowanie wizerunku influensera, podkreślanie społecznej świadomości oraz samoświadomości, podwyższenie własnego statusu społecznego</li> <li>• Podjęcie własnej inicjatywy: korzyści finansowe, samodzielność</li> </ul>
<p><b>Realizacja (15-20 minut)</b></p>	<p>W tej części każdy z uczestników w grupie będzie pracować indywidualnie (10 minut), aby wybrać a następnie bardzo krótko (30 sekund) zaprezentować grupie wybrane przez siebie przedsiębiorstwo społeczne.</p> <p>Uczestnicy powinni wykonać 3 następujące zadania:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Poproś uczestników, aby znaleźli, korzystając z komórek, przykład interesującego przedsiębiorstwa społecznego lub inicjatywy, korzystając z wiedzy oraz informacji zdobytych podczas poprzednich etapów warsztatów.</li> </ul>	<p>Po każdej prezentacji, możesz dopytać uczestników o następujące kwestie (o ile o tym nie wspomnieli)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Dlaczego wybrałeś właśnie to przedsiębiorstwo lub inicjatywę?</li> <li>- Jakie osobiste korzyści możesz uzyskać, angażując się w dane przedsięwzięcie?</li> <li>- Co było najtrudniejsze w przygotowaniu prezentacji?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pokaż kilka stron na Facebooku z przykładami pochodzącymi z kraju goszczącego (np. „Zupa na wolności” w Polsce);</li> <li>• W przypadku, gdyby niektórzy uczestnicy nie mieli przy sobie telefonów komórkowych, możesz zaproponować pracę w parach.</li> <li>• Jeśli na tym etapie wiesz, że kończy się czas warsztatów, możesz również poprosić o wykonanie zadania w grupach.</li> <li>• Spróbuj zachęcić do faktycznego zaangażowania się w wybraną inicjatywę np. mogą polubić ich stronę na Facebooku</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>Następnie każdy uczestnik powinien podjąć hipotetyczną decyzję o zaangażowaniu się w dane przedsięwzięcie i zdecydować, w jaki sposób by to zrobił, korzystając z metod zaangażowania opisanych w poprzednim ćwiczeniu. Zaangażowanie można nawet wyrazić poprzez interakcje na portalach społecznościowych, np. polubienie, udostępnienie lub opublikowanie postu na profilu wybranego przez siebie przedsiębiorstwa lub inicjatywy.</li> <li>Poproś również uczestników o zastanowienie się, w jaki realny sposób mogliby się zaangażować w dane przedsięwzięcie i co mogliby na tym zyskać.</li> </ul>		<p>lub zadzwonić do organizacji z propozycją pomocy.</p> <p>Ważnym aspektem tego ćwiczenia jest pokazanie, jak dużo możliwości istnieje, aby zaangażować się w daną aktywność. Upewnij się, że to podkreślasz.</p>
<b>Podsumowanie (5-10 minut)</b>	Opowiedz uczestnikom o lokalnych przedsięwzięciach i wskaż miejsca, w których już teraz mogliby się zaangażować oraz pomóc.	Poproś uczestników o podzielenie się swoją opinią na temat warsztatów – co im się podobało (forma, wykonanie itp.), a co można byłoby poprawić.	Możesz zaproponować uczestnikom zaangażowanie się w takie miejsca jak organizacje pozarządowe, które potrzebują wolontariuszy albo lokalną organizację charytatywną, zajmującą się np. zbieraniem starych ubrań.

**Źródła:**

'Zupa na wolności':

– film: <https://www.facebook.com/watch/?v=2259760367614154>

#### Odpowiedzialna konsumpcja:

- <http://www.zakupprospoleczny.pl/> (Polska)
- <http://segeorgia.org/tinfo.php?ID=14&ln=en> (Gruzja)

#### Działalność w social mediach:

- <https://sproutsocial.com/insights/facebook-algorithm/> (Przewaga)
- <https://blog.hubspot.com/marketing/anatomy-of-a-facebook-post> (Anatomia skutecznego posta na Facebooku)

#### Darowizna:

- <https://www.globalgiving.org/>
- <https://www2.fundsforngos.org/cat/nonfinancial-support-ngos-enhancing-lives-donations/>

#### Wolontariat:

- [https://europa.eu/youth/solidarity\\_en](https://europa.eu/youth/solidarity_en) (Europejski Korpus Solidarności)
- <https://eurodesk.eu/> (Eurodesk – dotacje i możliwości)

#### Odpowiedzialność społeczna (CSR):

- <https://digitalmarketinginstitute.com/blog/corporate-16brands-doing-corporate-social-responsibility-successfully> (dobre praktyki)
- <https://bizfluent.com/info-8117691-four-types-corporate-socialresponsibility.html> (rodzaje CSR)

#### Rozpoczynanie własnej inicjatywy:

- <https://www.the-sse.org/resources/starting/start-socialenterprise-10-steps/> (Szkoła Przedsiębiorców Społecznych)
- <https://mashable.com/2014/12/14/moocs-social-entrepreneurs/?europe=true> (lista najlepszych masowo otwartych kursów online)
- <https://www.mooc-list.com/course/becoming-changemaker-introduction-social-innovationcoursera> (Uniwersytet Kapsztadzki)
- <https://www.mooc-list.com/course/social-impact-strategy-tools-entrepreneurs-andinnovators-coursera> (Uniwersytet Pensylwanii)

## 7. Glocal

#### **Cel:**

1. Identyfikacja potrzeb społeczności i powiązanie ich z kontekstem globalnym.
2. Zastanowienie się nad celami zrównoważonego rozwoju jako punktu odniesienia dla rozwiązań problemów społeczności.

#### **Materiały:**

- materiały papiernicze w celu wizualizacji mapy: markery, farby, nożyczki, klej, papier kolorowy, stare gazety itp.
- długopisy
- karteczki samoprzylepne



- dwustronna taśma klejąca
- dużo flipchartów do map
- drukarka

**Zalecany czas:** 3 godziny (zajęcia podzielone są na dwie półtorej godzinne sesje)

#### Uwagi:

- Niniejsza wersja warsztatów zaprojektowana jest dla uczestników, którzy pochodzą z tej samej społeczności. Jeśli pracujesz z mieszaną grupą, możecie zamiast wykonywania map małej społeczności stworzyć mapę kraju/kontynentu/świata i podzielić ją na 4-5 regionów lub krajów. Mniejsze grupki, które stworzą uczestnicy, powinny być międzynarodowe – każda z nich będzie pracować nad jednym regionem. Zachęć jednak uczestników do podzielenia się kontekstem i potrzebami swojej społeczności oraz do skupienia się na podobieństwach między różnymi regionami.
- Przygotuj przed zajęciami odpowiednio dużą mapę miasta, wioski lub osiedla. Wielkość mapy zależy od wielkości grupy i wielkości zdjęć, które wydrukujecie, ale warto przeznaczyć na to 5-6 związanych ze sobą flipchartów. Mapa nie musi być szczegółowa, ale musi zawierać najważniejsze punkty danego obszaru np. kościół, szkoła, główna ulica, boisko do piłki nożnej itp.
- Jako moderator powinieneś posiadać wiedzę na temat celów zrównoważonego rozwoju, a także dobrych praktyk związanych z nimi.

#### Przebieg:

##### 1. Przygotowanie (należy wykonać jeszcze przed rozpoczęciem warsztatów):

- Poproś każdego z uczestników, aby odpowiedział na poniższe pytania za pomocą zdjęć (po jednym zdjęciu na pytanie od każdej osoby) i wysłał je do ciebie przed rozpoczęciem warsztatów – wydrukuj je przed rozpoczęciem!

- Gdybyś musiał nakręcić horror w swoim mieście/wiosce/osiedlu, gdzie by to było?
- Wyobraź sobie, że planeta wkrótce się rozpadnie i możesz ocalić tylko jedno miejsce w swoim mieście/wiosce/osiedlu – które miejsce by to było?
- Zrób zdjęcie czegoś ciekawego w miejscu, w którym zazwyczaj nie bywasz.

- Wydrukuj zdjęcia (najlepiej w kolorze) i podpisz je z tyłu imieniem uczestnika, aby łatwiej było ci je rozdać.

- Stwórz wcześniej listę pytań, które zadasz uczestnikom w trakcie pracy grupowej.

- Wydrukuj logo celów zrównoważonego rozwoju na oddzielnych kartkach A4 – każda w innym kolorze. Dopisz na każdej z nich przyporządkowany numer danego celu.

#### Warsztaty:

##### 1. TWORZENIE MAPY

1.1. Wyjaśnij cel i czas trwania warsztatów. Następnie zrób krótkie wprowadzenie, dlaczego ważne jest odkrycie potrzeb własnej społeczności. (10 minut)

1.2. Poproś uczestników, aby przyczepili swoje zdjęcia na wcześniej przygotowanej mapie. (10 minut)

1.3. Spójrzcie razem z uczestnikami na mapę i podzielcie ją na 4-5 mniejszych obszarów, bazując na rozłożeniu zdjęć (ważne jest, aby każde zdjęcie zostało uwzględnione w którymś obszarze). Gdy wszyscy dojdą do porozumienia, narysuj na mapie ołowiem granice poszczególnych obszarów. (10 minut)

1.4. Prześledźcie razem wszystkie obszary i zamieszczone na nich zdjęcia – poproś ich właścicieli o krótkie wytłumaczenie, co znajduje się na zdjęciu oraz co dane miejsce oznacza.

## **2. PRACA NAD POTRZEBAMI**

- 2.1. Wyjaśnij uczestnikom, że będą pracować w grupach, a ich celem będzie identyfikacja potrzeb każdego obszaru.
- 2.2. Podziel uczestników w grupy, w zależności od ilości stworzonych obszarów. Podział nie powinien być losowy – zapytaj uczestników, nad jakim obszarem chcieli pracować, w zależności od swoich zainteresowań.
- 2.3. Rozdaj uczestnikom wcześniej przygotowaną listę pytań, na które będą musieli odpowiedzieć pracując w grupach – zobacz źródła. (30 minut)

## **PRZERWA**

## **3. CELE ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU**

- 3.1. Przed rozpoczęciem pracy w grupach zrób krótkie wprowadzenie, opowiadając o celach zrównoważonego rozwoju (bez wchodzenia w szczegóły na temat każdego z nich). Następnie, pokaż uczestnikom loga celów i poproś o zgadnięcie ich znaczenia. Za każdym razem, gdy uczestnicy powiedzą poprawną odpowiedź, zapisz pod każdym logiem jego nazwę (wszystkie loga powinny wisieć wcześniej na tablicy). Jeśli znajdzie taka potrzeba, wróćcie do tablicy i opowiedz uczestnikom więcej informacji na temat danych celów.
- 3.2. Poproś uczestników, aby przypisali w grupach każdej zidentyfikowanej potrzebie na swoim obszarze konkretny numer danego celu zrównoważonego rozwoju.
- 3.3. Omówcie wszyscy jako jedna grupa ten proces – czy wszyscy zgadzali się przy dopasowywaniu potrzeb do celów? Które cele nie mają zastosowania na danym obszarze i dlaczego?

## **4. TWORZENIE ROZWIĄZAŃ**

- 4.1. Zapytaj wszystkich uczestników, aby wybrali 3 najważniejsze potrzeby miasta/wioski/osiedla na podstawie wcześniejszej dyskusji.
- 4.2. Poproś uczestników, aby wyobrazili, jak wyglądałaby ich społeczność, gdyby wszystkie te trzy potrzeby zostały spełnione. Następnie poproś, żeby wszyscy podeszli do mapy i zwiualizowali swoje wyobrażenia. Zachęć ich, by byli kreatywni i używali różnych metod (kolaż, rysunki, malowanie itp.) (20 minut)

### **Pytania do dyskusji:**

1. Jak czułeś się w trakcie warsztatów?
2. Czego się nauczyłeś?
3. Czego dowiedziałeś się o swojej społeczności?
4. Jakie podobieństwa i różnice dostrzegasz pomiędzy obszarami?
5. Jak twoim zdaniem możesz użyć informacji na temat celów zrównoważonego rozwoju?
6. Na jakie pomysły polepszenia sytuacji swojej społeczności wpadłeś? Czy planujesz je zrealizować? Jak?

### **Podsumowanie:**

Na koniec warsztatów powiedz uczestnikom o najważniejszych wnioskach.

1. Podkreśl wagę określenia potrzeb – „jeśli chcesz dokonać jakiejś zmiany, zacznij od siebie i od swojego otoczenia.”

2. Rozważanie lokalnego kontekstu kulturowego, geograficznego i politycznego jest kluczowe, aby móc właściwie dostosować do niego swój plan.
3. Ważne jest, aby nie skupiać się tylko na negatywnych aspektach, ale zwracać uwagę również na pozytywne rzeczy – należy spojrzeć na nie w alternatywny sposób i opierać na nich swoje działania, wykorzystując swoją kreatywność.
4. Podkreśl, że nikt nigdy nie jest sam – należy szukać ludzi podobnych do siebie, aby z nimi współpracować
5. Zaznacz również, aby działali lokalnie, ale inspiracji szukali na poziomie globalnym.

#### **Źródło:**

Pytania do pracy w grupach:

#### **Część 1:**

1. Co uważasz o tym obszarze?
2. Co w nim lubisz, a za czym nie przepadasz?
3. Czy często udajesz się do tego obszaru? Dlaczego?
4. Jakiego rodzaju ludzie tam mieszkają? Z czym muszą się mierzyć na co dzień?
5. Jak się czujesz, gdy znajdujesz się w tym obszarze?
6. Co zazwyczaj robisz, gdy się tam udajesz?
7. Co można byłoby poprawić w danym obszarze?
8. Jak ten obszar mógłby być wykorzystany w inny sposób?

#### **Część 2:**

Bazując na dyskusji, jakie są potrzeby obszarów oddzielnie a jakie całej społeczności? Poproś uczestników o podanie 5 takich potrzeb. Napiszcie je na karteczkach samoprzylepnych i przyczepcie w odpowiednim miejscu na mapie.

## **8. Biznesowe rozwiązanie społecznych problemów**

#### **Cel:**

Celem warsztatów jest przekazanie uczestnikom konkretnych narzędzi, które mogą być użyte do rozwiązania każdego rodzaju problemu.

#### **Materiały:**

- prezentacja PowerPoint oraz projektor
- materiały papiernicze: kartki, nożyczki, klej, części starych rzeczy/materiałów, które mogą być użyte przez uczestników do stworzenia prototypu produktu.

**Zalecany czas:** 90-110minut

#### **Uwagi:**

Ćwiczenia zalecane są dla grupy 20 uczestników, ale mogą być również przeprowadzone w grupie 15-25 osób. Moderator powinien przed warsztatami dowiedzieć się jak najwięcej o 'myśleniu projektowym' (Design Thinking).

## **Przebieg:**

Na początku wykonaj 15-minutową prezentację na temat myślenia projektowego, która może przebiegać w następujący sposób:

### **1. Empatia (Odkryj potrzeby swoich klientów)**

Pierwszy krok procesu myślenia projektowego pozwala na empatyczne zrozumienie problemu, który próbujemy rozwiązać. Najczęściej wykonywane jest to poprzez badanie użytkowników. Empatia ma kluczowe znaczenie dla procesu projektowania zorientowanego na człowieka – którego przykładem jest myślenie projektowe – ponieważ pozwala odłożyć na bok własne założenia na temat świata i zyskać prawdziwy wgląd w ludzi i ich potrzeby.

### **2. Definiowanie (Określ potrzeby i problemy swoich klientów)**

Na tym etapie myślenia projektowego należy gromadzić informacje utworzone i zebrane podczas etapu pierwszego. Przeanalizujcie swoje obserwacje i zsyntezujcie je, aby określić podstawę problemów, które zidentyfikowaliście wcześniej wraz ze swoim zespołem. Robiąc to, należy zawsze starać się nakreślić problem w sposób zorientowany na człowieka.

### **3. Tworzenie pomysłów (Rzuć wyzwanie założeniom i twórz pomysły)**

Projektanci są już na tym etapie gotowi, aby tworzyć własne pomysły. Podstawy, które nabyli w dwóch pierwszych etapach oznaczają, że mogą zacząć myśleć nieszablonowo, szukać alternatywnych sposobów spojrzenia na problem oraz zidentyfikować innowacyjne rozwiązania. Na tym etapie należy wymienić jak najwięcej realistycznych rozwiązań.

### **4. Prototyp (Zacznij tworzyć rozwiązania)**

Etap ten jest etapem eksperymentalnym, a jego celem jest identyfikacja najlepszego możliwości rozwiązania dla każdego z problemów zidentyfikowanych w trakcie poprzednich etapów. Podczas tego etapu uczestnicy tworzą w zespołach kilka niedrogich, zmniejszonych wersji produktu (albo określają jego funkcje), żeby zbadać rozwiązania problemów zidentyfikowanych wcześniej. Jeśli zespoły tworzą usługę, a nie produkt, to zamiast prototypu mogą zaproponować scenariusz rozwiązania problemów albo symulację.

### **5. Test (Wypróbuj wszystkie rozwiązania)**

Twórcy lub osoby oceniające kompletny produkt przeprowadzają zazwyczaj bardzo rygorystyczne testy, używając najlepszych rozwiązań określonych w poprzedniej fazie. Jest to ostatni etap modelu myślenia projektowego. Otrzymane wyniki są często wykorzystywane do przedefiniowania jednego lub większej ilości przyszłych problemów. Można zawsze powrócić do poprzednich etapów, aby wprowadzić dalsze zmiany i udoskonalenia w celu wykluczenia alternatywnych rozwiązań.

### **6. Wdrożenie (Pokaż światu swój produkt)**

Po przetestowaniu produktu w małych kręgach, należy sprawdzić reakcje większego grona odbiorców. Być może produkt testowany był w grupie, w której trudno zauważyć było konkretny problem i dopiero wypuszczenie go dalej w świat będzie w stanie wykazać inne aspekty do przemyślenia i naprawy.

Po 15-minutowej prezentacji poproś uczestników o dobranie się w cztery grupy. Następnie przeprowadź warsztaty, na których przeprowadzisz uczestników przez proces myślenia projektowego.

1. Poproś każdą grupę o przeprowadzenie burzy mózgów, aby wymyślić jak najwięcej problemów, z którymi mierzą się na co dzień. Daj im na to 5 minut.
2. Następnie poproś o wybranie jednego problemu i jak najdokładniejsze zdefiniowanie go. Na to również daj uczestnikom około 5 minut.
3. W trzecim etapie procesu poproś uczestników o wymienienie się wybranymi w drugim kroku problemami. Pierwsza grupa przekazuje problem drugiej, druga grupa trzeciej itd. Następnie grupy powinny zapoznać się z otrzymanymi problemami. Daj im na to kolejne 10 minut.
4. Przez kolejne 20 minut grupy powinny zastanowić się nad stworzeniem prototypu lub symulacji. Jeśli zabraknie czasu, albo materiałów do wykonania prototypu, poproś o dokładne opisanie planowanego prototypu.
5. Teraz grupy powinny ponownie się wymienić projektami tak, aby problemy wróciły „na swoje miejsce”. To znaczy czwarta grupa oddaje projekt trzeciej, trzecia grupa drugiej itd. Uczestnicy powinni przeczytać otrzymane opracowanie problemu i napisać opinię zwrotną dla twórców. Daj im na to 5 minut.
6. Przez kolejne 10 minut uczestnicy powinni wymienić się opiniami tak, by każda grupa miała szansę usłyszeć feedback.

#### Pytania do dyskusji:

Na koniec warsztatów przeprowadź z uczestnikami dyskusję, zadając im następujące pytania:

1. Czy warsztaty ci się podobały? Dlaczego?
2. Jak ciężkie było według ciebie zidentyfikowanie problemu i dokładnie go opisanie?
3. Jak oceniłbyś ogółem udzielanie sobie porad oraz wymianę opinii zwrotnych?
4. Kiedy taka metoda może być używana a kiedy nie?

#### Podsumowanie:

Podsumuj warsztaty przykładowymi słowami:

„Nie ma takiej sytuacji albo stanu, które nie ma rozwiązania. Zawsze coś może pójść nie po twojej myśli, ale wystarczy poświęcić trochę czasu na kreatywne myślenie i znalezienie najlepszego i najtańszego rozwiązania problemu. Dlatego zamiast odpoczywać, lepiej jest pomyśleć chwilkę nad rozwiązaniem problemów, z którymi mierzysz się na co dzień.

#### Źródło:

Myślenie projektowe:

[https://www.ideo.com/?gclid=Cj0KCQjw5rbsBRCFARIsAGEYRwd2w5mtegKrkhrbjrN5qTEDkeKvrfqyaXuV5dpXXCOjvajqs-j0aAtzZELw\\_wcB](https://www.ideo.com/?gclid=Cj0KCQjw5rbsBRCFARIsAGEYRwd2w5mtegKrkhrbjrN5qTEDkeKvrfqyaXuV5dpXXCOjvajqs-j0aAtzZELw_wcB)

## 9. Wprowadzenie do przedsiębiorczości społecznej

#### Cele:

- Zrozumienie koncepcji przedsiębiorczości społecznej
- Inspiracja na odkrywanie nowych sposobów, by lepiej radzić sobie z codziennymi wyzwaniami społeczności
- Zrozumienie różnicy pomiędzy przedsiębiorczością społeczną a normalną (korporacyjną) przedsiębiorczością
- Odkrycie wad i zalet rozpoczęcia biznesu społecznego

### **Materiały:**

- kartki A4 (białe i kolorowe)
- karteczki samoprzylepne
- projektor
- ekran
- markery
- długopisy
- stół
- biała tablica
- flipcharty
- kleje
- nożyczki

**Zalecany czas:** 255 minut

### **Uwagi:**

- Przed warsztatami dowiedz się jak najwięcej o różnych podejściach do społecznej przedsiębiorczości
- Przygotuj kilka różnych definicji przedsiębiorczości społecznej
- Dowiedz się, jak wyglądają aspekty prawne i wymagania dotyczące przedsiębiorczości społecznej w krajach, z których pochodzą uczestnicy
- Znajdź odpowiednie przykłady różnych działalności przedsiębiorstw społecznych (video, wywiady, artykuły) na poziomie lokalnym, krajowym i międzynarodowym
- Przygotuj 2-4 case study dotyczących przedsiębiorczości społecznej, na wypadek gdyby uczestnicy nie mogli żadnych znaleźć.

### **Przebieg:**

#### 1. Oszacowanie wiedzy na temat przedsiębiorczości społecznej (20 minut)

Ocena w skali od 1 do 10 następujących zagadnień:

- Jak uczestnicy określają swój poziom ogólnej wiedzy na temat przedsiębiorczości społecznej?
- Jak uczestnicy określają swój poziom gotowości do zaangażowania się w przedsiębiorczość społeczną?
- Ile przedsiębiorstw społecznych znają uczestnicy?

Do każdego z pytań poproś 2-3 osoby z różnych części sali, aby dopowiedziały parę zdań do tematu i wyjaśniły swój wybór.

#### 2. Definiowanie przedsiębiorczości społecznej (95 minut)

##### 2.1. Wstępne zastanowienie się nad tematem (10 minut)

Poproś uczestników o napisanie na karteczce samoprzylepnej jednego słowa, które kojarzy im się z przedsiębiorczością społeczną.

##### 2.2. Burza mózgów (15 minut)

Mediator, korzystając z cech wymienionych w poprzednim punkcie, stara się naprowadzić uczestników na ułożenie własnej definicji przedsiębiorczości społecznej. Dzięki czemu powstanie definicja ogólnie akceptowana przez członków grupy.

##### 2.3. Lokalna rzeczywistość (60 minut na 'pracę badawczą' + 10 minut na prezentacje grupowe)

Podziel uczestników grupowo krajami, z których pochodzą. Mają oni za zadanie przeprowadzić

krótką analizę ich krajowych ram politycznych, przepisów, regulacji, udogodnień, dobrych praktyk i przykładów dotyczących przedsiębiorczości społecznej.

Następnie każda grupa w dowolny sposób powinna zaprezentować zdobyte informacje, mogąc korzystać ze wszystkich przygotowanych materiałów.

2.4. Artystyczna praca grupowa (30 minut + 10 minut na prezentacje grupowe)

Podziel uczestników w cztery grupy i poproś, by wybrali sobie własne kreatywne nazwy. Każda z drużyn dostanie inny sposób na wyjaśnienie społecznej przedsiębiorczości:

- kolaż
- pokaz slajdów
- rękodzieło
- przedstawienie teatralne.

### 3. Różnice pomiędzy przedsiębiorczością społeczną a normalną (korporacyjną) przedsiębiorczością (110 minut)

3.1. Grupy dyskusyjne (10 minut na wyjaśnienie + 20 minut na pracę grupową)

Poproś uczestników o dobranie się w 4-osobowe grupy do dyskusji o nazwach: Hulk, Ironman, Czarna Pantera i Thor. Uczestnicy powinni podzielić się swoimi poglądami na temat różnic pomiędzy przedsiębiorczością społeczną a normalną (korporacyjną) przedsiębiorczością oraz umieścić najważniejsze wnioski z dyskusji na arkuszu prezentacyjnym, a następnie przedstawić je pozostałym grupom.

3.2. Case studies (30 minut + 15 minut na prezentację dla każdej grupy)

Grupę należy podzielić na dwie mniejsze podgrupy. Niech jedna z nich znajdzie i wybierze jeden przykład udanego biznesu korporacyjnego, a druga przykład udanego przedsiębiorstwa społecznego. Następnie każda grupa powinna przedstawić wybrane przykłady wraz z sekretami na sukces danych firm reszcie uczestników.

3.3. Video (10 minut)

Obejrzyjcie wspólnie video na temat porównania tych dwóch tematów, na przykład:

<https://www.youtube.com/watch?v=Mh1rXR40hyk>

3.4. Dyskusja grupowa (10 minut)

Następnie przeprowadźcie wspólnie otwartą dyskusję na temat omawianych aspektów.

### 4. Zalety i wady rozpoczęcia biznesu społecznego (30 minut)

4.1. Zastanowienie się nad tematem (10 minut)

Uczestnicy powinni wypisać na karteczkach samoprzylepnych zalety i wady przedsiębiorczości społecznej, a następnie przykleić je na wagę, wcześniej narysowaną na jednej z białych kartek A4.

4.2. Dyskusja grupowa (15 minut)

Zainicjuj kolejną otwartą dyskusję na temat głównych zalet i wad przedsiębiorczości społecznej.

#### **Pytania do dyskusji:**

1. Co sądzisz o przedsiębiorczości społecznej? Czy po warsztatach czujesz się zainspirowany/przestraszony?
2. Czy chciałbyś dokładniej poznać temat, aby dowiedzieć się o nim więcej?
3. Jak osobiście rozumiesz różnicę pomiędzy przedsiębiorczością społeczną a normalną (korporacyjną) przedsiębiorczością?
4. Czy dostrzegasz w swojej społeczności szanse albo wyzwania, które można byłoby rozwiązać poprzez prowadzenie przedsiębiorstwa społecznego?

5. Co sądzisz o pomycie zaangażowaniu się w biznes społeczny? W jaki sposób chciałbyś to zrobić (rozpoczęcia własnego biznesu społecznego, oferując wsparcie finansowe, pracując w takiej firmie, zgłaszając się do niej na wolontariat, korzystając z ich usług/produktów)?

#### **Podsumowanie:**

1. Powtórz z uczestnikami ćwiczenia polegające na ocenianiu w skali 1-10 swoje wiedzy na temat przedsiębiorczości społecznej.

- Jak uczestnicy określają swój poziom ogólnej wiedzy na temat przedsiębiorczości społecznej?

- Jak uczestnicy określają swój poziom gotowości do zaangażowania się w przedsiębiorczość społeczną?

2. Pytanie dodatkowe

Jak uczestnicy oceniają warsztaty? Ogólną atmosferę, poziom energii, zastosowaną metodologię? Poproś, by każdy z uczestników po kolei podzielił się swoją opinią, podnosząc przed sobą prostą rękę. Wysokość podniesienia ręki powinna być adekwatna do poziomu, na jaki oceniają dany aspekt.

3. Pytanie otwarte:

Poproś uczestników o wyrażenie swojego zdania – co podobało im się w warsztatach, a co można poprawić? Ustaw całą grupę w kręgu i po kolei poproś o przedstawienie swojej opinii.

#### **Źródła:**

Video: <https://www.youtube.com/watch?v=Mh1rXR40hyk>

## **10. Dokonaj wyboru!**

**Grupa docelowa:** wszyscy (konsumenci)

#### **Cele:**

1. Zgłębienie wiedzy na temat zalet i możliwości przedsiębiorczości społecznej.
2. Uświadomienie o jej wpływie na społeczności lokalne.
3. Podejmowanie bardziej odpowiedzialnych decyzji podczas wybierania produktu/usługi.

#### **Materiały:**

- jeden produkt z biznesu korporacyjnego
- ten sam rodzaj produktu pochodzący z przedsiębiorstwa społecznego
- długopisy i karteczki samoprzylepne
- opcjonalnie: projektor

**Zalecany czas:** 90 minut

#### **Przygotowanie:**

Zbadaj przed warsztatami lokalne przedsiębiorstwa społeczne i kup jeden z ich produktów, aby móc porównać go z podobnym produktem, produkowanym przez większą firmę. Jeśli nie masz możliwości kupienia produktów, wyświetl ich zdjęcia koło siebie na rzutniku. Zamiast produktu możesz również pokazać zdjęcia dwóch usług np. zwykłej sieciowej kawiarni i kawiarni



społecznej.

### **Przebieg:**

#### Krok 1: Rozpoczęcie

Zacznij warsztaty od zadania uczestnikom paru pytań:

- Gdzie zazwyczaj kupujesz produkty albo usługi?
- W jaki sposób dowiadujesz się jak produkt był zrobiony?
- Czy kiedykolwiek zastanawiałeś się nad wpływem tego produktu na lokalną społeczność/środowisko?
- Czy wiesz jak ta firma traktuje swoich pracowników?

#### Krok 2: Wprowadzenie do produktu/usługi

Zaprezentuj wcześniej przygotowany produkt/usługę. Pokaż masowo produkowany produkt oraz jego alternatywną wersję stworzoną przez przedsiębiorców społecznych (jeśli masz fizycznie produkty przy sobie, możesz położyć je na oddzielnych stołach). Pozwól uczestnikom zgadnąć jaka jest różnica między nimi. Dopiero na koniec wyjaw, który produkt pochodzi z korporacji, a które od społecznego przedsiębiorstwa.

#### Krok 3: Praca grupowa

Podziel uczestników w grupy i poproś, aby znaleźli informacje, co robi owe przedsiębiorstwo społeczne. Rozdaj grupom karteczki samoprzylepne w dwóch kolorach. Na jednym kolorze powinni zapisywać zalety kupowania danego produktu od przedsiębiorstwa społecznego, natomiast na drugim – wady. (Na przykład: poprzez inwestowanie pieniędzy w przedsiębiorstwo społeczne wspierana jest lokalna społeczność, jednakże takie produkty zazwyczaj są droższe od tych produkowanych na masową skalę).

#### Krok 4: Prezentacje

Poproś uczestników o przyklejenie wcześniej zapisanych karteczek samoprzylepnych po jednej z dwóch stron produktu (wady – zalety) oraz żeby wyjaśnili to, co napisali.

#### Krok 5: Raport

Przeczytajcie raz jeszcze wszystkie zapisane kartki z wadami i zaletami i podsumuj ćwiczenia całej grupie. Poproś uczestników o wyrażenie swojej opinii na następujące tematy:

- Jak podobały ci się warsztaty?
- Czego się nauczyłeś?
- Czy będziesz teraz bardziej skłonny kupić alternatywny produkt od przedsiębiorstwa społecznego?
- Jak zamierzasz podzielić się zdobytą dzisiaj wiedzą z innymi?

#### Krok 6: Podsumowanie

Podsumuj całe warsztaty wyjaśniając najważniejsze kwestie wspierania przedsiębiorstw społecznych.

### **Dodatkowa sugestia:**

Możesz również zaprosić przedstawiciela danego przedsiębiorstwa, aby więcej odpowiedział o firmie i produktach oraz spróbował stworzyć głębsze połączenie pomiędzy uczestnikami a przedsiębiorstwem społecznym.

## 11. Analiza rynku

### Cel:

Każda osoba planująca otworzenie własnego biznesu musi znać rynek, na którym będzie działać. Ważna jest wiedza o konkurentach, potencjalnych partnerach i innych możliwościach, które należy przeanalizować przed wejściem na rynek.

### Materiały:

Kartki i długopisy dla uczestników.

**Zalecany czas:** 60-90 minut

### Uwagi:

Warsztat powinien odbyć się wtedy, jeśli wszyscy uczestnicy mają swój własny pomysł na przedsiębiorstwo społeczne.

Ćwiczenia zalecane są dla grupy 20 uczestników, ale mogą być również przeprowadzone w grupie 15-25 osób.

Przed rozpoczęciem przygotuj prezentację na temat analizy PESTEL – wyjaśnij, o co w niej chodzi i dlaczego przeprowadzenie takiej analizy jest ważne i korzystne.

### Przebieg:

Na początku przedstaw ok. 20-minutową prezentację na temat analizy PESTEL i wyjaśnij sposób jej przeprowadzenia na przykładzie dowolnej firmy globalnej. Następnie podziel uczestników na grupy, których pomysły na własne przedsiębiorstwa są podobne. Daj im 25-30 minut, aby wykonali dogłębną analizę swojego pomysłu na przedsiębiorstwo społeczne, wykorzystując przy tym model PESTLE. Gdy uczestnicy skończą, poproś ich, aby przedstawili grupie swoje przemyślenia. Możesz zadać im parę pytań na temat analizy PESTEL, aby sprawdzić, czy w pełni rozumieją ten model. Pozwól, aby uczestnicy udzielali sobie nawzajem rad. Możesz doradzić im również osobiście, aby ulepszyć ich analizy.

### Pytania do dyskusji:

Następnie zadaj grupie następujące pytania:

1. Jak podobały ci się warsztaty? Dlaczego?
2. Jak myślisz, na czym polegały ćwiczenia? (w tym przypadku warsztaty prowadzą do głównego tematu – pozyskiwania funduszy)
3. Czy warsztaty pomogły Ci dostrzec potencjał Twoich zainteresowań?
4. Jakie uczucia wywołuje w tobie wiedza, że zarówno ty i społeczeństwo możecie zyskać na twoich pomysłach?
5. Jak myślisz – co możesz wynieść z tych warsztatów?

### Podsumowanie:

Opierając się na prezentacji oraz ustaleniach, do których doszli uczestnicy, podsumuj, jak korzystne mogą być owe informacje dla każdego z uczestników przed rozpoczęciem działalności. Innymi słowy – podkreśl istotę analizy rynku.

## 12. Misja: pieniądze

### Cel:

Podanie uczestnikom namacalnego przykładu, że finansowanie mogą pochodzić z wielu źródeł – wystarczy być szybkim i elastycznym. Czym większy wysiłek wkładany w znajdowanie finansowania, tym więcej można otrzymać.

### Materiały:

Pieniądze w różnych nominałach - banknoty i monety.

**Zalecany czas:** 60 minut

### Przebieg:

1. Schowaj przed uczestnikami pieniądze w pokoju. Możesz je zostawić wszędzie, nawet kilka obok siebie, ale postaraj się nie kłaść ich tak, aby znajdując jedną lokalizację od razu móc dostrzec kolejną.
2. Na początku warsztatów nie zdradzaj, że dotyczą one finansowania. Powiedz jednak, że w pokoju ukryte są pieniądze i daj im około 30 minut na znalezienie jak największej ilości. Po odkryciu wszystkich banknotów lub po upływie czasu, poproś uczestników, aby usiedli w kręgu gotowi do dyskusji.

### Pytania do dyskusji:

Poproś uczestników o podzielenie się swoją opinią na temat następujących aspektów:

1. Czy podobały ci się warsztaty? Dlaczego?
2. Jak myślisz, o czym tak naprawdę były warsztaty? (możesz ich naprowadzić, że chodziło o zbieranie funduszy)
3. Jakie emocje towarzyszyły ci podczas szukania i znajdowania pieniędzy? Czy można było z samego dźwięku wywnioskować, że ktoś inny właśnie znalazł jakieś pieniądze?
4. Jak myślisz – co możesz wynieść z tych warsztatów?

### Podsumowanie:

Zakończ warsztaty np. następującymi słowami:

„Zawsze gdzieś istnieją pieniądze do sfinansowania waszych pomysłów. Może czasami będziecie mieć wrażenie, że nie ma już żadnej możliwości na pozyskanie pieniędzy albo uzyskanie grantu. Nawet jeśli pewnej osobie uda się znaleźć jakąś możliwość finansowania, reszta zazwyczaj jest przekonana, że i tak nie ma po co ubiegać się o to samo, bo dla nich nic by już nie zostało. W ten sposób rezygnują, zanim jeszcze spróbują. Pamiętajcie, że ważne jest, aby nie robić samodzielnie żadnych założeń, dopóki dawca nie powie wam tego wprost. Musicie po prostu szukać wszędzie i zawsze próbować.”

## 13. Sprzedaj mi ten długopis

Symulacja wydajności możliwości finansowania oraz negocjacji. Warsztaty zostały zaprojektowane, aby nauczyć uczestników stosowania wiedzy teoretycznej w praktyce podczas negocjacji oraz współpracy z interesariuszami (lokalni i międzynarodowi darczyńcy, firmy biznesowe, lokalne samorządy, banki itp.) w celu uzyskania od nich wsparcia finansowego lub rzeczowego. Podczas warsztatów uczestnicy zmierzają się ze sztuką negocjacji i targowania się, aby zrozumieć, z kim będą musieli się dogadywać w przyszłości i jakie powinni mieć do takich spotkań nastawienie.

### Cele:

1. Zapewnienie uczestnikom doświadczenia w zakresie możliwości pozyskiwania funduszy.
2. Nauczenie uczestników sztuki negocjacji z sektorem rządowym i biznesowym.
3. Pokazania sposobów na znalezienie środków finansowania dla przedsiębiorczości społecznej.
4. Nauczenie pokonywania przeszkód, które mogą pojawić się w trakcie rozmów z interesariuszami.

### Materiały:

- 4 stoły oraz krzesła dla uczestników
- materiały papierniczne: kartki A4, długopisy, markery, flipcharty na prezentację
- przygotowane wcześniej kartki z opisem ról i 3 przygotowanych pytań
- symboliczny prezent dla zwycięskiej drużyny
- formularze oceny warsztatów, w tym 5 kryteriów (z możliwością przydzielenia 1-6 punktów): umiejętność prezentowania, umiejętność negocjowania, ocena znaczenia pomysłu na przedsiębiorczość społeczną, motywacja i entuzjazm uczestnika, umiejętność pracy w grupie.

**Zalecany czas:** 3 godziny (2 sesje po ok. 1,5 godziny), w tym czas dla grup na przygotowanie się, sesja odgrywania ról oraz dyskusja.

### Uwagi:

Sesja odgrywania ról przeznaczona jest dla maksymalnie 25 uczestników oraz dwóch moderatorów. Moderator powinien rozdać wcześniej przygotowane kartki z opisami ról oraz z dokładnym opisem zadania do osób odgrywających role.

### Przebieg:

#### 1. Podział ról

- 1.1 Do podziału ról potrzebnych będzie 8 uczestników o następujących rolach: 2 przedstawicieli międzynarodowych darczyńców, 2 przedstawicieli lokalnych samorządów, 2 przedstawicieli lokalnych firm biznesowych oraz 2 przedstawicieli banku. Wybrali gracze odgrywające role zostaną wcześniej poinformowani, aby przygotować wcześniej 2-3 pytania dla grupy. Będą musieli grać surowych i niemiłych, aby przekonanie ich było trudniejsze.
- 1.2. Dwóch moderatorów pozostaje tylko obserwatorami – oceniają dynamikę grupy oraz całość sesji. Na koniec ich zadaniem będzie moderować finalną dyskusję oraz nakłonić do refleksji zgodnie z obserwacjami, które wyciągną w trakcie trwania sesji.
- 1.3. Grupy po 5-6 uczestników powinny podzielić między sobą zadania tak, aby podczas prezentacji wszyscy byli zaangażowani.

2. Każda grupa zostanie poproszona o przygotowanie krótkiej mowy oraz prezentacji dotyczącej ich pomysłu na przedsiębiorczość społeczną.
3. Przygotuj w tym czasie materiały – krzesła, stoły oraz pozostały sprzęt potrzebny do ogrywania ról.
4. Następnie powinno nastąpić odgrywanie ról, w ramach którego odegrane zostaną wszystkie zadania, które uczestnicy ćwiczyli w trakcie przygotowań. Każda grupa odegra scenę z 4 różnymi interesariuszami (darczyńca lokalny i międzynarodowy, samorząd lokalny, lokalna firma biznesowa, bank).
5. Końcowa dyskusja grupowa oraz refleksja
  - 5.1. Gdy wszystkie grupy zaprezentują się, moderatorzy powinni poprowadzić dyskusję grupową oraz podsumować warsztaty, a także zadać 3-4 pytania na temat sesji odgrywania ról.
  - 5.2. Na sam koniec moderatorzy powinni ogłosić zwycięską drużynę.

#### **Podział czasowy na poszczególne czynności:**

Podział ról oraz wyjaśnienie ich uczestnikom – 15 minut

Rozdanie notatek oraz materiałów potrzebnych do zadania, wraz z dokładnymi opisami ról – 5 minut

Przygotowanie się uczestników do końcowego odgrywania ról oraz prezentacja pomysłów – 45 minut

Odgrywanie ról: każda grupa ma po 15 minut na scenkę, następnie 10 minut na prezentacje oraz 5 minut na sesję pytań i odpowiedzi do postaci – łącznie 60 minut

Dyskusja końcowa oraz refleksja – 30 minut

Ocena moderatorów oraz podanie dodatkowych informacji o umiejętnościach negocjacyjnych – 15 minut

Ogłoszenie zwycięskiej drużyny i wręczenie nagrody – 5 minut

Nieprzewidziane okoliczności oraz pytania – 5 minut

#### **Pytania do dyskusji:**

Poproś uczestników o podzielenie się swoją opinią na temat następujących aspektów:

1. Jak podobały ci się warsztaty oraz cały proces?
2. Która część warsztatów była najtrudniejsza dla twojego zespołu?
3. Jakie są twoim zdaniem najważniejsze umiejętności do podobnych sytuacji w prawdziwym życiu?
4. Czy uważasz, że takie odgrywane sceny podobne są do prawdziwych sytuacji życiowych?
5. Negocjacje której grupy najbardziej ci się podobały?

#### **Podsumowanie:**

1. Po zakończeniu dyskusji moderatorzy powinni przedstawić zestaw zaleceń oraz porad zgodnie z potrzebami grupy, opierając je na wcześniejszych obserwacjach. Ponadto powinni podzielić się wskazówkami oraz trikami, które mogą być przydatne w przyszłych rzeczywistych negocjacjach.
2. Moderatorzy powinni przyznać symboliczną nagrodę zwycięskiej drużynie (np. czekolady).

### Źródła:

Moderatorzy mogą przeczytać wcześniej w internecie informacje na temat umiejętności negocjacyjnych.

## 14. Sylwetka umiejętności

		<b>Uwagi i komentarze:</b>
<b>Nazwa warsztatów</b>	<b>Sylwetka umiejętności</b>	Zarys swoich umiejętności
<b>Cel:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Pomoc uczestnikom w zdobyciu świadomości mocnych i słabych stron</li><li>• Rozbudzenie świadomości, jak ważne są owe cechy podczas pracy grupowej.</li><li>• Pomoc w lepszym zrozumieniu mocnych i słabych stron w różnych kontekstach oraz dowiedzenie się, co uczestnicy najbardziej cenią w pozostałych osobach.</li><li>• Zachęcenie do lepszych relacji pomiędzy członkami warsztatów oraz budowania uznania dla różnorodności mocnych stron w grupie.</li></ul>	
<b>Materiały:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Kartki papieru</li><li>• Ołówki i markery</li><li>• Karteczki samoprzylepne</li></ul>	
<b>Zalecany czas:</b>	60 – 90 minut I część – 50 minut (praca indywidualna) II część – 40 minut (praca w parach)	Pamiętaj, aby pilnować czasu!
<b>Uwagi dla trenera:</b> (uwagi odnoszą się do realiów różnych krajów oraz koncepcji innych opracowań pomysłów)	<ul style="list-style-type: none"><li>• Moderatorzy powinni dostosować używane słownictwo do grupy, w której prowadzą warsztaty (np. zamiast słowa 'słabości' użyj słowa 'wyzwania' itp.)</li><li>• Dla rozwinięcia warsztatów można wprowadzić podstawy analizy SWOT.</li></ul>	
<b>Przebieg:</b> Instrukcje do wykonania warsztatów	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Przydziel każdej osobie oddzielny arkusz flipchartu.</li><li>2. Powiedz uczestnikom, co jest tematem warsztatów, co będą musieli wykonać oraz ile czasu mają na to zadanie.</li><li>3. Poproś ich, aby na flipcharcie narysowali swoją sylwetkę.</li><li>4. Następnie poproś, aby podpisali ją swoim imieniem na dole lub na górze rysunku.</li><li>5. Poproś, by uczestnicy zastanowili się nad swoimi mocnymi i słabymi stronami, które najlepiej ich opisują (podpowiedz, że mogą pomyśleć o tym, co najbardziej w sobie cenią lub przypomnieć czasy, w których wykazali się konkretną cechą lub dużym zaangażowaniem podczas wykonywania jakiejś czynności).</li></ol>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Grupa powinna sama zdecydować, gdzie najlepiej będzie im wykonywać ćwiczenie (na stole/ podłodze, wewnątrz klasy/na podwórku)</li></ul>

	<p>6. Poproś, by uczestnicy podzielili swoją sylwetkę na następujące części:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• wiedza – głowa</li> <li>• umiejętności – ręce</li> <li>• pasje, hobby – serce</li> <li>• nogi – cele, motywacje do działania, refleksje</li> </ul> <p>7. Następnie poproś, by dopasowali swoje cechy do podanych wyżej obszarów, najlepiej stosując dwa oddzielne kolory dla mocnych i słabych stron.</p> <p>8. Poproś uczestników o dobranie się w pary, najlepiej z kimś, kogo jeszcze słabo znają.</p> <p>9. Każda para powinna dopisać po 5 mocnych stron, które najlepiej opisują pozostałych uczestników (jeśli zostanie na to czas).</p> <p>10. Uczestnicy w parach powinni zapisać wybrane mocne strony dla każdego z kolegów i dokleić je do wnętrza odpowiedniej sylwetki.</p> <p>11. Poproś, aby uczestnicy znaleźli takie sytuacje, w których ich słabości mogłyby okazać się przydatne i doczepić na kolejnej karteczce samoprzylepnej opisaną sytuację w odpowiednim miejscu na swojej sylwetce.</p> <p>12. Następnie poproś ich, by zastanowili się, jak ich partner z pary mógłby popracować nad jedną ze swoich słabych stron i ją zmienić.</p> <p>13. Uczestnicy następnie powinni powtórzyć proces, biorąc pod uwagę wszystkich pozostałych uczestników.</p> <p>14. Pod koniec każdy z uczestników powinien zaprezentować swoją sylwetkę i opowiedzieć, czy odkrył o sobie coś nowego.</p> <p>15. Zakończ ćwiczenia podsumowując mocne strony zespołu jak całości.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Postaraj się stworzyć przytulną atmosferę do wykonywania ćwiczenia – możesz np. włączyć spokojną muzykę w tle</li> </ul>
<p><b>Pytania do dyskusji:</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Jak czułeś się podczas wykonywania zadania?</li> <li>2. Czy jakaś część ćwiczeń była dla ciebie szczególnie trudna?</li> <li>3. Jak bardzo różnorodna jest wasza grupa?</li> <li>4. Czy podczas trwania warsztatów grupa jako całość dobrze wykorzystuje mocne strony poszczególnych osób?</li> <li>5. Jak możecie wykorzystać zdobytą dzisiaj wiedzę, by jeszcze bardziej usprawnić pracę w przedsiębiorstwie społecznym?</li> </ol>	
<p><b>Podsumowanie:</b></p>	<p>To, co postrzegamy jako naszą wadę, a co jako naszą zaletę, może zmieniać się w zależności od sytuacji. Każdy z nas posiada cechy, które mogą być przydatne przy pracy społecznej i które mogą wnieść wiele dobrego do organizacji – trzeba jednak być tego świadomym i zawsze szukać sytuacji, w których nasza słabość może być unikalną zaletą. Ważne jest, by moderatorzy ćwiczeń koncentrowali się jednak na zaletach i starali się utrzymać taką atmosferę na zajęciach.</p>	

	Moderatorzy powinni również wyjaśnić, że różnorodność umiejętności, cech charakteru i talentów jest fundamentem do budowania dobrej grupy, ponieważ pozwala na delegowanie i lepsze zarządzanie obowiązkami, zgodnie z mocnymi stronami i zainteresowaniami członków grupy. Innymi słowy, zwiększa to efektywność zespołu przy opracowywaniu pomysłów i rozwiązywaniu problemów.	
<b>Źródła:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="https://www.liveplan.com/blog/what-is-a-swotanalysis-and-how-to-do-it-right-with-examples/">https://www.liveplan.com/blog/what-is-a-swotanalysis-and-how-to-do-it-right-with-examples/</a></li> <li>• <a href="http://sk.sagepub.com/reference/organizationalpsychology/n148.xml">http://sk.sagepub.com/reference/organizationalpsychology/n148.xml</a></li> <li>• Work in the 21st Century: An Introduction to Industrial and Organizational Psychology; 2010; Frank J. Landy, Jeffrey M. Conte (brak wersji polskiej)</li> <li>• <a href="https://en.wikipedia.org/wiki/Input%E2%80%93process%E2%80%93output_model_of_teams">https://en.wikipedia.org/wiki/Input%E2%80%93process%E2%80%93output_model_of_teams</a></li> </ul>	

## 15. Odgrywanie ról

### Cel główny:

Poszerzenie wiedzy oraz pokazanie praktycznego doświadczenia dotyczącego funkcjonowania przedsiębiorstwa społecznego oraz jego roli w procesie społecznej i zawodowej reintegracji osób zagrożonych marginalizacją.

### Poszczególne cele:

- pogłębienie i zwiększenie wiedzy na temat różnic pomiędzy standardową działalnością biznesową oraz przedsiębiorstwem społecznym
- zdobycie podstawowej wiedzy oraz umiejętności zarządzania ludźmi z niepełnosprawnością w przedsiębiorstwie społecznym
- zrozumienie pojęcia podwójnego ryzyka związanego ze społecznymi oraz biznesowymi aspektami prowadzenia przedsiębiorstwa społecznego

### Materiały:

- 9 karteczek samoprzylepnych (jedna z napisem „CEO organizacji”, osiem pustych)
- Arkusz z wcześniej napisanym tekstem (zawartym w opisie przebiegu warsztatów)
- Zegar/minutnik do odliczania czasu – musi być widoczny dla wszystkich uczestników
- 8 karteczek samoprzylepnych z opisanymi rolami jak poniżej:
  - Osoba niedowidząca
  - Osoba niesłysząca, umiejąca posługiwać się językiem migowym
  - Osoba po amputacji ręki
  - Osoba ze spektrum autyzmu (osoba odizolowana od emocji, dokładnie wykonująca otrzymane zadania, słuchająca jedynie „CEO organizacji”)
  - Osoba cierpiąca na schizofrenię (osoba o szybko zmieniającym się nastroju, będąca na przemian wesoła i smutna)



- Migrant (osoba nie znająca języka, nie rozumiejąca, co mówią inni, komunikująca się tylko w języku ojczystym)
- Osoba uzależniona od alkoholu, która przyszła do pracy pod wpływem
- Zwyczajny pracownik nie zagrożony marginalizacją i wykluczeniem społecznym

#### Akcesoria do odgrywania ról:

szalik do zakrycia oczu, papierowe zatyczki do uszu, sznurek lub szalik do zawiązania ramienia na wysokości klatki piersiowej, arkusz z wcześniej napisanym tekstem (zawartym w opisie przebiegu warsztatów).

**Zalecany czas:** 90 minut

**Zalecana liczba uczestników:** 10-11

**Zalecany wiek uczestników:** 14-18 lat

Aktywność oraz czas na jej wykonanie:	Przebieg:	Uwagi:
<p><b>Faza pierwsza (30 minut)</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Spośród uczestników wybierz 9 osób (w zależności od wielkości grupy), które będą odgrywać pracowników określonej przedsiębiorczości społecznej.</li> <li>2. Pozostały jeden lub dwóch uczestników będą obserwatorami.</li> <li>3. Jeden z uczestników zostanie CEO organizacji, wybierając jedną z wcześniej zapisanych karteczek przyklejonych.</li> <li>4. Pozostali uczestnicy powinni przygotować przerwę na kawę w 15 minut. Powinna być ona przygotowana na 20 osób i składać się z herbaty, kawy, ciastek, ciast, mleka (w tym alternatywy dla wegan), cukru (białego i brązowego), słonych przekąsek oraz lokalu (krzesła, stoły itp.)</li> <li>5. Na karteczkach papierów obserwatorzy będą zapisywać poszczególne słowa, które muszą zostać wypowiedziane podczas odgrywania ról, a także język ciała, który musi być odegrany przez pozostałych uczestników.</li> </ol>	<p>Przed warsztatami trener powinien zdobyć przynajmniej podstawową wiedzę na temat funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych oraz osób zagrożonych wykluczeniem (rodzaje niepełnosprawności, specjalne potrzeby, zagrożenia itp.)</p> <p>a) Do wykonania zadania należy wykonywać miejsce, w którym mają miejsce warsztaty (sala, restauracja, pokój hotelowy itp.) oraz przedmioty w nim obecne (szklanki, ciastka, owoce, stoły itp.) Jako trener możesz zmienić treść zadania wykonania przerwy kawowej, by uczestnicy mogli wykorzystać tylko przedmioty w pomieszczeniu, ale pamiętaj, aby treść nawiązywała do przygotowania przynajmniej sześciu elementów.</p> <p>b) W zależności od wielkości grupy możesz zdecydować, na ile grup (2-3) podzielić uczestników. Maksymalna ilość osób w grupie to 9, minimalna – 6.</p> <p>c) Trener nie pomaga w wykonywaniu zadania – grupa</p>

		<p>sama musi podzielić się obowiązkami i zdecydować, kto będzie wykonywać daną czynność.</p> <p>d) Należy przerwać wykonywanie zadania po 20 minutach, nawet jeśli nie zostanie ono w pełni wykonane.</p>
<p><b>Druga faza (25 minut)</b></p>	<p>6. Zaraz po wykonaniu zadania „przerwa kawowa”, ta sama grupa otrzymuje kolejne zadanie. Musi ona przygotować w 20 minut salę szkoleniową na 20 osób, ustawiając krzesła na kształt podkowy. Zanim jednak sala zostanie przygotowana, należy przywrócić ustawienie sali sprzed zmian na przerwę kawową.</p> <p>7. Przed kolejną częścią warsztatów podziel zespół na 6 mniejszych grup. Każda z drużyn powinna omówić trudności związane z każdym wykluczeniem, z którymi później będą się mierzyć (np. z czym musi mierzyć się osoba niedowidząca).</p> <p>8. Każda osoba losuje swoją rolę poprzez wyciągnięcie jednej z wcześniej przygotowanych karteczek z opisami ról (osoba niedowidząca, osoba głucha posługująca się językiem migowym, osoba po amputacji ręki, osoba ze spektrum autyzmu, osoba uzależniona od alkoholu oraz 3 osoby bez znaczących wykluczeń społecznych).</p>	<p>Przed warsztatami trener powinien zdobyć przynajmniej podstawową wiedzę na temat funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych oraz osób zagrożonych wykluczeniem (rodzaje niepełnosprawności, specjalne potrzeby, zagrożenia itp.)</p> <p>a) Do wykonania zadania należy wykonywać miejsce, w którym mają miejsce warsztaty (sala, restauracja, pokój hotelowy itp.) oraz przedmioty w nim obecne (szklanki, ciastka, owoce, stoły itp.) Jako trener możesz zmienić treść zadania wykonania przerwy kawowej, by uczestnicy mogli wykorzystać tylko przedmioty w pomieszczeniu, ale pamiętaj, aby treść nawiązywała do przygotowania przynajmniej sześciu elementów.</p> <p>b) W zależności od wielkości grupy możesz zdecydować, na ile grup (2-3) podzielić uczestników. Maksymalna ilość osób w grupie to 9, minimalna – 6.</p> <p>c) Trener nie pomaga w wykonywaniu zadania – grupa sama musi podzielić się</p>

	<p>9. Obserwatorami mogą być te same osoby, które były nimi w poprzednim zadaniu.</p> <p>10. Przekaż uczestnikom następujące rady:</p> <p>a) warto wziąć pod uwagę, że przedsiębiorczość społeczna charakteryzuje się demokratycznym systemem podejmowania decyzji.</p> <p>b) każda osoba powinna być przydzielona do zadania zgodnie z możliwościami, jakie posiada przez nią odgrywająca.</p> <p>11. Aby otrzymać pieniądze i otrzymać zaliczenie zadania, przedsiębiorczość społeczna musi zmieścić się w limicie czasowym.</p>	<p>czynnościami i zdecydować, kto będzie wykonywać daną czynność.</p> <p>d) Należy przerwać wykonywanie zadania po 20 minutach, nawet jeśli nie zostanie ono w pełni wykonane.</p>
--	--	--

<p><b>Podsumowanie (tematy do dyskusji) (30 minut)</b></p>	<p>Poproś uczestników, aby usiedli w kręgu.</p> <p>Analiza pierwszej części:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Jakie emocje odczuwałeś podczas pierwszej części warsztatów? Co poszło po twojej myśli? Na jakie wyzwania natrafiłeś? Jak wpływ miał wybór CEO firmy na ogólną pracę? Była to dobra czy zła decyzja?</li> <li>2. Jak zadania wyglądały perspektywy obserwatora? Które momenty były najbardziej znaczące podczas wykonywania zadania?</li> </ol> <p>Analiza drugiej części:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Jak się czułeś, gdy należało zmienić sytuację na taką z przedsiębiorstwa społecznego?</li> <li>2. W jaki sposób zostałeś przydzielony do zadań ze względu na swoją rolę? Czy podjąłeś inicjatywę? Jakie trudności napotkałeś?</li> </ol> <p>Uwaga: Każda osoba powinna odpowiedzieć tylko o swojej części wykonywania zadania – o swojej roli i o swoich emocjach z nią związanych.</p>
<p><b>Zakończenie (20 minut)</b></p>	<p>Zadaj następujące pytania grupie i napisz je na tablicy, wraz z odpowiedziami uczestników:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Jakie są różnice pomiędzy przedsiębiorczością społeczną a standardową firmą?"</li> <li>2. Co należy wykonać w przedsiębiorstwach społecznych, aby mogli oni w pełni wykorzystywać umiejętności i cechy osób zagrożonych wykluczeniem społecznym? (np. zatrudnienie tłumacza języka migowego albo znajomość różnych rodzajów wykluczenia, w ty niepełnosprawności)</li> </ol>

Źródło: <http://onlineincubator.eu/wp-content/uploads/2017/01/leadership.pdf>

## 16. Wykorzystaj swoje zainteresowania!

### Cel:

Wyjaśnienie uczestnikom, jak ważne jest, aby ich przyszła praca była chociaż po części związana z ich zainteresowaniami. Praca powinna sprawiać im przyjemność – w innym wypadku nigdy nie będą mieli poczucia spełnienia w tej dziedzinie.

### Materiały:

Kartki papieru oraz długopisy dla uczestników.

**Zalecany czas:** 60 minut

### Uwagi:

Ćwiczenia zalecane są dla grupy 20 uczestników, ale mogą być również przeprowadzone w grupie 15-25 osób.

Możesz przygotować wcześniej prezentację na temat ludzi sukcesu, którym udało się stworzyć biznes oparty na swoim hobby lub zainteresowaniach. Zapoznaj się również wcześniej z globalnymi i lokalnymi przykładami takich osób. Możesz opowiedzieć o pracownikach przedsiębiorstw społecznych, którzy pracują w dziedzinie swoich zainteresowań.

### Przebieg:

1. Poproś uczestników o zapisanie na kartkach swoich hobby oraz rzeczy, których wykonywanie sprawia im przyjemność. Daj im 15 minut na zastanowienie się.
2. Następnie poproś, aby wybrali pięć z nich i zastanowili się, jak można zarabiać pieniądze, wykonując owe czynności oraz jak mogą przekształcić je w biznes. Daj im 25-30 minut na wykonanie tego zadania.
3. Gdy skończą, poproś uczestników o podzielenie się swoimi przemyśleniami oraz odczuciami. Jakie są ich hobby i jakie pomysły mają na ich skomercjalizowanie? Dopytuj o szczegóły oraz zachęć, aby inni uczestnicy doradzali sobie nawzajem, w celu ulepszenia pomysłu.
4. Na zakończenie przedstaw około 30minutową prezentację na temat ludzi sukcesu, którym udało się stworzyć biznes oparty na swoim hobby lub zainteresowaniach. Nie zapomnij wspomnieć o społecznych aspektach biznesów tych ludzi oraz ich potencjalnych beneficjentach.

### Pytania do dyskusji:

Pod koniec poproś uczestników o podzielenie się swoją opinią na następujące pytania:

1. Jak podobały ci się warsztaty? Dlaczego?
2. Jak myślisz, na czym polegały ćwiczenia? (w tym przypadku warsztaty prowadzą do głównego tematu – pozyskiwania funduszy)
3. Czy warsztaty pomogły Ci dostrzec potencjał twoich zainteresowań?
4. Jakie uczucia wywołuje w tobie wiedza, że zarówno ty i społeczeństwo możecie zyskać na twoich pomysłach?
5. Jak myślisz – co możesz wynieść z tych warsztatów?

### Podsumowanie:

Możesz zakończyć warsztaty następującymi słowami:

„Kiedy ludzie szukają pomysłów na biznes, starają się dowiedzieć, jakie branże odnoszą teraz

sukces na rynku. Oczywiście jest to poprawne podejście, ale nie należy jednak zapominać, że niezależnie od tego, jaki biznes społeczny rozpoczynają, powinni brać pod uwagę fakt, że biznes ten stanie się pracą ich życia. Jeśli chcą odnieść prawdziwy sukces i mieć poczucie spełnienia, powinno sprawiać im przyjemność to, czym się zajmują. W przeciwnym przypadku szybko się znudzą lub biznes nie odniesie sukcesu.