

Młodzi

przedsiębiorcy.

Jeśli nie Ty, to kto?



Wstęp do wydania polskiego



START UP



READY TO GO

„Młodzi przedsiębiorcy. Jeśli nie Ty, to kto?” to dostosowane do naszych realiów, polskojęzyczne wydanie publikacji, stanowiącej efekt realizacji projektu pt. „Rewitalizacja dla dobra wspólnego”.

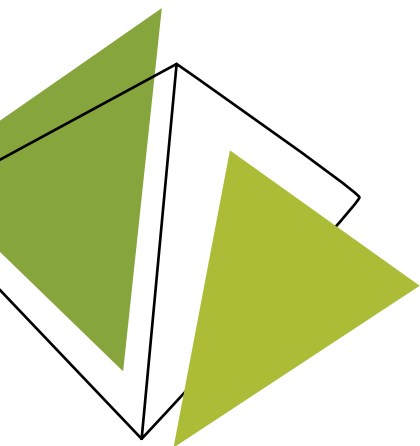
Przedsięwzięcie zainicjowała i zrealizowała w Polsce Fundacja Nauka dla Środowiska. Partnerem ponadnarodowym projektu jest hiszpańska organizacja Asociación Jóvenes Solidarios. Środki finansowe na jego realizację uzyskano z Unii Europejskiej w ramach Programu Operacyjnego Wiedza, Edukacja, Rozwój (POWER).

Niniejsza publikacja powstała na bazie anglojęzycznej wersji podręcznika pt. „The Young Entrepreneurs - If Not You Then Who?” napisanej przez konsorcjum autorskie z 4 krajów europejskich - Hiszpanii, Wielkiej Brytanii, Turcji i Słowacji. Jej Autorzy, w sposób jasny i procesowy, wprowadzają Czytelnika w aspekty gospodarki dobra wspólnego (GDW), proponując przy tym ciekawe i angażujące rozwiązania dydaktyczne. Koncepcja GDW jest ściśle powiązana z wizją, jaką reprezentują, nie tylko Autorzy oryginalnej wersji książki. Jest też zbieżna z poglądami pomysłodawców i inicjatorów jej polskiego

wydania. Wszystkim im zależy na dążeniu do tworzenia nowego paradygmatu gospodarki, która uwzględnia potencjał ludzi młodych oraz „działa” zgodnie z poszanowaniem naturalnego, społecznego i ekonomicznego środowiska.

Książka stanowi wartościowy i pełen inspiracji zestaw scenariuszy i gier edukacyjnych pozwalających na aktywne kształcenie młodych osób. Gospodarka Dobra Wspólnego (GDW) to idea, dzięki której można spojrzeć na rzeczywistość z nieco innej perspektywy niż chęć szybkiego zysku. Zrozumienie tej zasady, która jest oparta o wyobraźnię i szacunek wobec siebie, innych i otaczającej przyrody, pomaga w odnajdywaniu najlepszych rozwiązań w wielu dziedzinach życia, także zawodowego. W ślad za tym idzie wiedza ekonomiczna, przyrodnicza, socjologiczna, inżynierska i wiele innych.

Inicjatorzy wydania publikacji w Polsce, pracując na co dzień z młodymi ludźmi, obserwują, jak współczesny, zmienny rynek negatywnie wpływa na ich postawy. Widać, że niezależnie od kraju pochodzenia i poziomu wykształcenia, coraz więcej z nich staje się biernymi, nieaktywnymi i tracącymi nadzieję na dobrą przyszłość, obywatelami. Wynika to wprost z niedoskonałości współczesnych systemów kształcenia. Okazuje się bowiem, że system edukacji formalnej, zarówno w Polsce, jak i innych krajach europejskich, nie dostosowuje się wystarczająco szybko do dynamicznych zmian społeczno - ekonomicznych. Często proponuje on rozwiązania edukacyjne, które nie wywołują w młodych ludziach refleksji i chęci działania. Brakuje ciekawych, angażujących i innowacyjnych narzędzi służących do kreacji proaktywnych postaw niezbędnych do tego, by młodzi ludzie mogli stać się zaangażowanymi obywatelami. Młody człowiek szuka swojej przyszłości, zarówno w kraju, jak i zagranicą, opierając się na podstawowej zasadzie, że



chce zostać przez kogoś zatrudniony. Mając niewielkie doświadczenie na rynku, dysponując często ograniczoną wiarą w siebie, czeka na propozycję zawodową, zamiast pomyśleć o stworzeniu własnego, niezależnego i satysfakcjonującego miejsca pracy.

„Młodzi przedsiębiorcy. Jeśli nie Ty, to kto?” to opracowanie, które w pewnym stopniu ma przyczynić się do poprawy tego stanu rzeczy. Jego wykorzystanie w procesie kształcenia młodzieży mogłoby pomóc jej rozwijać swoje pomysły przedsiębiorcze, tak by w przyszłości mogli się oni stać samodzielnymi przedsiębiorcami. Istotne jest jednak aby, żyjąc w skomercjalizowanym świecie, potrafili oni kierować się w swoim biznesie pięcioma wartościami, na których oparta jest idea gospodarki dobra wspólnego, a mianowicie: godności człowieka, solidarności społecznej, zrównoważonej ekologii, sprawiedliwości społecznej oraz demokracji - rozumianej jako przejrzystość i transparentność w kontakcie z otoczeniem.

Wyrażamy przekonanie, że oddana do rąk Czytelników polska wersja książki, będzie stanowić inspirację dydaktyczną dla wszystkich, którzy pracują z młodzieżą i chcą jej pomóc w podejmowaniu śmiałych i odpowiedzialnych decyzji biznesowych. Liczymy też, że stanie się ona nieocenionym drogowskazem w życiu codziennym, w tym zawodowym, każdego z nas. Zapraszamy do kontaktu wszystkie osoby, którym idea Gospodarki Dobra Wspólnego (GDW) jest bliska.

Fundacja
Nauka dla Środowiska



biuro@ndsfund.org
www.ndsfund.org

**nds
fund.**

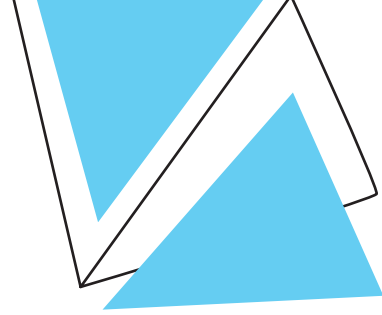
ZESPÓŁ

**FUNDACJI NAUKA DLA ŚRODOWISKA,
POLSKA**

Gratulacje

Pragniemy złożyć serdeczne gratulacje dla wszystkich partnerów projektu za chęć przekazania młodym ludziom wartości Gospodarki Dobra Wspólnego poprzez niniejszą publikację pt. „Młodzi przedsiębiorcy. Jeśli nie Ty, to kto?”

Przedsiębiorczość, z naszego punktu widzenia, stanowi postawę, która odzwierciedlona jest we wszystkim, co robimy na co dzień. Oznacza to, że przedsiębiorczość kształtuje się w naszym stylu życia, w tym czego się uczymy, a czego nie, jak odnosimy się do innych (w rodzinie, pracy, w swoim czasie wolnym), jak radzimy sobie z obowiązkami (bezrobocie, opieka nad osobami starszymi, dziećmi, osobami na utrzymaniu) itp. Stoimy obecnie w obliczu poważnych globalnych problemów, w tym między innymi dotyczących zmian klimatu, utraty różnorodności biologicznej, zanieczyszczenia chemicznego, nierówności społecznych czy bezrobocia. Wszystkie one nasilą się w przyszłości i wymagają reakcji kolejnych pokoleń. Przeciwdziałanie tej sytuacji poprzez zmianę zachowań sprzecznych z prawami i obowiązkami człowieka są niezbędne i w tym decydująca jest rola młodych ludzi. To do nich należy zmiana rzeczywistości, wykreowanej przez pragnienie zysku i konkurencję. Zmiana ta powinna być oparta na kooperacji, partnerstwie, dialogu, kiedy szanowane są prawa człowieka oraz nasza planetę we wszystkich ich wymiarach – społecznym, ekologicznym, czy ekonomicznym.



Gratulacje

Projekt, którego efektem jest niniejsza publikacja, stanowi znakomity przykład dla otoczenia. Wskazane w nim przykłady oparte są na odwadze i nonkonformizmie. Pokazują one, że istnieje szansa na odnowienie dominującego dzisiaj modelu ekonomicznego w kierunku innego, nowoczesnego, innowacyjnego a przy tym zdecydowanie bardziej zgodnego z ludźmi i przyrodą, który będzie oparty na zasadach gospodarki dobra wspólnego.

Pracujmy razem dla sprawiedliwego i odpowiedzialnego świata dla wszystkich!

**CONCEPCIÓN MARTÍNEZ
CRISTINA FERRER**

Kilka słów wstępnych o publikacji

Niniejsza publikacja pt. „Młodzi przedsiębiorcy. Jeśli nie Ty, to kto?” skierowana jest osób zajmujących się kształceniem młodych ludzi w wieku od 14 roku życia, stanowiąc wszechstronne narzędzie dydaktyczne pozwalające na rozwijanie w nich odpowiedzialnej i kreatywnej postawy przedsiębiorczej.

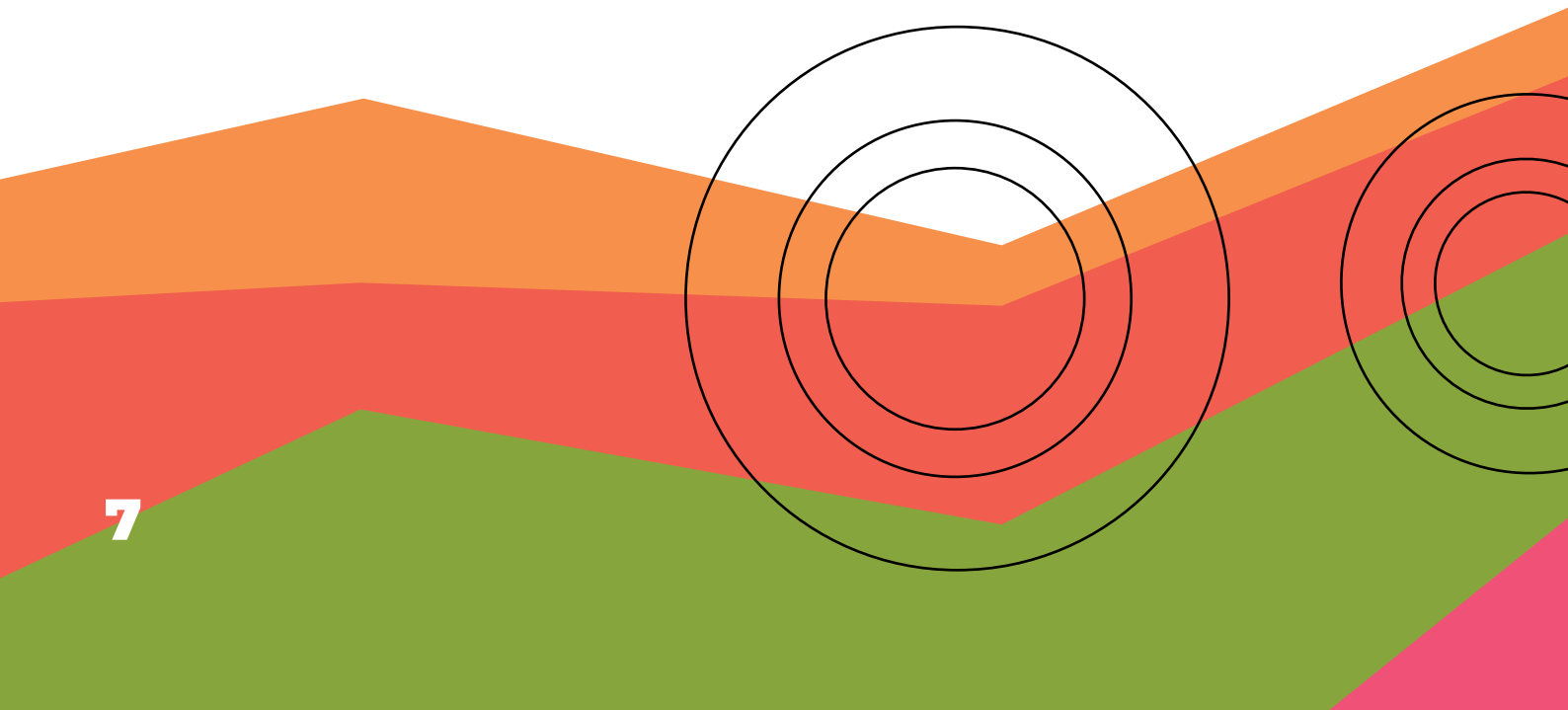
Jej celem jest:

- przedstawienie informacji na temat Gospodarki Dobra Wspólnego (GDW), która jest rodzajem modelu ekonomicznego opartego na potrzebach wszystkich ludzi na świecie, a nie wyłącznie kilku wybranych grup społecznych,
- zachęcenie jej czytelników do refleksji nad zaletami i wyzwaniem modelu gospodarczego opartego na wartościach, takich jak sprawiedliwość społeczna, transparentność i zrównoważony rozwój,
- pomoc w nabywaniu umiejętności, wiedzy i postaw niezbędnych do bycia odpowiedzialnym i odnoszącym sukcesy przedsiębiorcą.



Kilka słów wstępnych o publikacji

Publikacja jest formą innowacyjnego i elastycznego podręcznika metodycznego, zawierającego zestaw atrakcyjnych scenariuszy zajęć. Została ona przygotowana w taki sposób, aby można było ją wykorzystać elastycznie, zarówno w ramach kształcenia formalnego, pozaformalnego, jak i nieformalnego. Wydaje się, że jej treści mogą szczególnie zainteresować nauczycieli szkół średnich i zawodowych oraz pracowników młodzieżowych, którzy edukują młodych ludzi w wieku od 14 roku życia.



Metodologia edukacji

w oparciu o którą przygotowano publikację

Niniejszy podręcznik, który służy do aktywnego kształcenia młodych osób, został zaprojektowany zgodnie z następującymi zasadami metodologii edukacji pozaformalnej:

Koncentracja na uczniu: prowadzący ma za zadanie wspierać i motywować ucznia w jego nauce.

Rozwijanie kompetencji młodych ludzi, na które składają się ich umiejętności, wiedza i postawy.

Dzielenie odpowiedzialności za uczenie między uczestników i prowadzącego zajęcia. Oznacza to zachowanie wzajemnego szacunku dla wiedzy i wcześniejszych doświadczeń każdej ze stron procesu edukacyjnego i wyraża się przez aktywne uczestnictwo i chęć dzielenia się tym, czego mogą się one od siebie nauczyć.

Elastyczność: prowadzący ma możliwość dostosowania struktury zajęć poprzez wybranie sesji, które najlepiej odpowiadają potrzebom jego uczestników. Powinien dostosować się do poziomu wiedzy i oczekiwań swoich podopiecznych, jednocześnie kształtując treść i styl nauczania zgodnie z ich potrzebami.

Warto uzupełnić, że edukacja formalna, nieformalna i pozaformalna różnią się od siebie swoim charakterem i formą. W publikacji pt. "Salto Training and Cooperation and SALTO South East Europe Re-

source Centres: Unlocking Doors to Recognition” zaprezentowano różne podejścia do współczesnej edukacji, z akcentem na różnice i wzajemne powiązania każdej z jej form (TABELA 1).

Tabela 1 Różnice w formie i charakterze edukacji formalnej, nieformalnej i pozaformalnej.

Czynniki różnicujące	Edukacja / Uczenie się formalne	Edukacja / Uczenie się pozaformalne	Uczenie się nieformalne
Program nauczania.	Opracowany i ustrukturyzowany	Opracowany i ustrukturyzowany	Zwykle nieustrukturyzowany
Udział	Zwykle obowiązkowy	Dobrowolny	Wynikający z codziennego życia
Cele uczenia	Zaprojektowane przez osobę odpowiedzialną za przygotowanie programu edukacyjnego w szkole	Zaprojektowany we współpracy między uczestnikami a osobą odpowiedzialną za kształcenie	Zaproponowane samodzielnie przez osobę poddaną edukacji
Uznanie osiągnięć	Oficjalne zaświadczenie potwierdzające uzyskane kwalifikacje	Certyfikat uczestnictwa, możliwa ocena umiejętności	Brak. Liczy się wartość zdobytego doświadczenia

Źródło:

"Salto Training and Cooperation and SALTO South East Europe Resource Centres: Unlocking Doors to Recognition".

Tło i geneza publikacji

Książka pt. „Młodzi przedsiębiorcy. Jeśli nie Ty, to kto?” stanowi polski odpowiednik anglojęzycznej wersji publikacji pt. „The Young Entrepreneurs – If Not You Then Who?” Oryginalne opracowanie (w języku angielskim) powstało z inicjatywy hiszpańskiej organizacji Asociación Jóvenes Solidarios w ramach pilotażowego projektu finansowanego z programu Erasmus +, stanowiącego wsparcie finansowe UE w dziedzinie edukacji, szkoleń, młodzieży i sportu na lata 2014–2020.

Książka, jak już zostało zasygnalizowane wcześniej, stanowi komplet materiałów szkoleniowych, służących kształceniu młodych osób w zakresie przedsiębiorczości zgodnie z ideą GDW. Zostały one opracowane i wdrożone w projekcie pilotażowym przez następujące organizacje:

Asociación Jóvenes Solidarios, Arenas de San Pedro, Hiszpania.

Patrónus, Veľké Kapušany, Słowacja.

London Borough of Hackney, Londyn, Wielka Brytania.

Hacettepe University, Ankara, Turcja.

Zaangażowane w proces przygotowania książki strony posiadają bogate doświadczenie metodyczne i dydaktyczne w pracy z młodzieżą od 14 roku życia, i to zarówno w kontekście formalnym, jak i pozaformalnym. Niniejszy podręcznik jest efektem naszych wspólnych przemyśleń oraz wyrazem troski o przyszłe pokolenia. Został on opracowany w celu przeciwdziałania brakowi zainteresowania przedsiębiorczością wśród

młodych obywateli Europy, dostrzeganej zwłaszcza wśród tych, którzy są w końcowym etapie edukacji formalnej. Według nas, aby odpowiednio szybko i efektywnie reagować na obecne i przyszłe potrzeby oraz wyzwania społeczeństwa europejskiego, potrzebujemy kreatywnych i innowacyjnych młodych ludzi, posiadających motywację i zdolność do podejmowania skutecznych i odpowiedzialnych decyzji.

Niniejsza publikacja została opracowana jako narzędzie pracy dydaktycznej dla nauczyciela/edukatora do pracy z młodymi ludźmi, tak by:

Poznali oni różne doświadczenia i pomysły biznesowe.

Rozwinęli swoją kreatywność, innowacyjność i motywację.

Lepiej zrozumieli otoczenie, w którym żyją oraz nauczyli się dostrzegać jego potrzeby i wyzwania, przy jednoczesnym poszukiwaniu innowacyjnych, skutecznych i praktycznych rozwiązań.

Wzmocnili swoją pewność siebie i poczucie własnej wartości, co jest niezbędne dla nich w podejmowaniu decyzji o ich przyszłości, w tym zwłaszcza zawodowej.

Jako Autorzy niniejszego opracowania pt. „Młodzi przedsiębiorcy. Jeśli nie Ty, to kto?” mamy nadzieję, że publikacja przygotowana w języku polskim pomoże szerokiej grupie interesariuszy w Polsce w pracy edukacyjnej, i to zarówno w kontekście edukacji formalnej, jak i pozaformalnej. Liczymy także, że będzie to praktyczne narzędzie do kształtowania kompetencji związanych z kreowaniem odpowiedzialnej przedsiębiorczości wśród młodzieży, co w efekcie pomoże jej znaleźć mądre i niezależne miejsce dla siebie w społeczeństwie.

Powodzenia!

ZESPÓŁ **YOUNG ENTREPRENEURS**,
HISZPANIA

Jak korzystać z podręcznika

pt. „Młodzi przedsiębiorcy.

Jeśli nie Ty, to kto?”

Podręcznik zawiera zestaw 22 aktywnych scenariuszy i gier edukacyjnych wraz z uzupełniającymi merytorycznymi materiałami do wydruku, takimi jak np. studium przypadku, biznes plan czy scenariusz biznesowy. Materiały do wydruku, stanowią uzupełniające narzędzia do pracy z młodzieżą. Podręcznik podzielony został na 2 części odpowiadające poziomowi kształcenia, każda z nich zawiera po 11 sesji tematycznych (scenariuszy zajęć). Struktura podręcznika przedstawia się następująco:

CZĘŚĆ I

dla początkujących, tzw. „Start up”

Sesje ujęte w części „Start-up” mają na celu wprowadzenie uczestników w temat GWP i przedstawienie podstawowych informacji o przedsiębiorczości w kontekście tej idei. Ich wykorzystanie na początkowym etapie kształcenia pozwala na „otwarcie się” młodzieży, wpływa też na rozwój jej kreatywności czy umiejętności rozwiązywania problemów. Ćwiczenia z poziomu „Start up” zachęcają młodych ludzi do refleksji nad własnymi aspiracjami i do zastanowienia się, czy posiadają wystarczającą chęć, motywację i predyspozycje do tego, aby stać się odpowiedzialnymi i odnoszącymi sukcesy przedsiębiorcami.



START UP

Jak korzystać
z podręcznika
pt. „Młodzi przedsiębiorcy.
Jeśli nie Ty, to kto?”



READY TO GO

CZĘŚĆ II

dla zaawansowanych, tzw. „Ready to go”

Sesje „Ready to go” to ćwiczenia, dzięki którym możliwe jest szczegółowe i dogłębne omówienie tematu GDW. W ramach tej części znajdują się praktyczne i aktywne narzędzia, dzięki którym to, co było jedynie pomysłem biznesowym, stanie się rentowną i „zrównoważoną” firmą. Należy zauważyć, że sesja biznesplanu została podzielona na dwie części: pierwsza koncentruje się na tym, jak można wdrożyć wartości GDW w kontekście biznesowym, druga - jak praktycznie wprowadzić je w życie w realnej, konkretnej sytuacji. Przed rozpoczęciem procesu edukacyjnego, zaleca się, aby nauczyciel / edukator przestudiował obie sesji zaproponowane w podręczniku, tj. Start-up i Ready to go, i podjął decyzję, czy w ramach kształcenia użyć obu, czy skoncentrować się tylko na jednej z nich.

**Jak korzystać
z podręcznika
pt. „Młodzi przedsiębiorcy.
Jeśli nie Ty, to kto?”**

Podręcznik zawiera łącznie 11 sesji dla każdego z 2 poziomów. Każda z nich trwa około godziny. W zależności od potrzeb i specyfiki grupy można zrealizować zajęcia w proponowanej przez Autorów kolejności lub też wybrać sesje w zależności od potrzeb i możliwości percepcyjnych młodzieży, z którą się pracuje. Ważne jest, aby przed rozpoczęciem zajęć, wnikliwie zapoznać się ze wszystkimi materiałami, i w oparciu o wiedzę o grupie, przygotować odpowiedni zestaw scenariuszy edukacyjnych. Warto uzupełnić, że w opisie każdej sesji znajdują się uzupełniające informacje na temat dodatkowych materiałów, które można wykorzystać jako wsparcie w procesie kształcenia. Ponadto, na końcu każdej sesji zamieszczono pogłębione wskazówki, które mogą ułatwić pracę z tymi materiałami i z grupą.


Całość podręcznika zapewnia spójny, zrównoważony i kompleksowy proces kształcenia w zakresie tematyki GDW. Aby uzyskać więcej informacji o GDW warto wejść na stronę:

www.ecogood.org/en/information/idea-behind-economy-common-good

Wprowadzenie do Gospodarki Dobra Wspólnego (GDW)

W dzisiejszej zmiennej, turbulentnej rzeczywistości paradoks społeczny polega na tym, że wartości leżące u podstaw systemu gospodarczego są często bardzo dalekie od wartości, które kierują naszym codziennym zachowaniem i czego dowiadujemy się od naszych rodziców.

Uczymy nasze dzieci takich zachowań jak rzetelność, uczciwość, szacunek, wrażliwość czy empatia. Jednak mając na uwadze aktualnie pojmowany wzorzec konsumpcji, który umożliwia nam gospodarka wolnorynkowa, równocześnie jesteśmy skazani i często godzimy się na niskie wynagrodzenia, degradację zasobów naturalnych i agresywne praktyki instytucji finansowych i biznesu. Należy zaznaczyć, że nierówności ekonomiczne są przyczyną antagonizmów i konfliktów, które przynoszą poważne konsekwencje dla nas jako jednostek oraz dla całego społeczeństwa.



Wprowadzenie do Gospodarki Dobra Wspólnego (GDW)

Handel zawsze opierał się na zasadach obopólnych korzyści. Współczesne systemy ekonomiczne i polityczne powstały z potrzeby ustalenia wartości rzeczy dla wymiany towarów i usług. Problem polega jednak na tym, że pomiar (wartość wymiany) stał się wskaźnikiem udanego biznesu i to, co pierwotnie było jego celem podstawowym (a więc użyteczność społeczna przekładająca się na zaspokojenie rzeczywistych potrzeb ludzi) zostało usunięte z tego równania. Gospodarka Dobra Wspólnego jest próbą ponownego ustalenia równowagi między tymi zmiennymi.

Czym jest Gospodarka Dobra Wspólnego (GDW)?

Gospodarka Dobra Wspólnego (GDW) jest modelem ekonomicznym, którego celem jest pomiar rzeczywistych kosztów i korzyści z działań gospodarczych z uwzględnieniem wartości godności ludzkiej, uczciwego rynku globalnego, solidarności, równowagi ekologicznej, sprawiedliwości społecznej oraz demokratycznego uczestnictwa w procesach gospodarczych.

Koncepcja „dobra wspólnego” nie jest niczym nowym. Współczesny ruch społeczny wokół tej teorii powstał z inicjatywy austriackiego ekonomisty Christiana Felbera. Jego przełomowa publikacja z 2001 r. pt. „50 Suggestions for a More Just World” (tłum: „50 sugestii dla bardziej sprawiedliwego świata”) zainspirowała szeroką grupę przedsiębiorców do zaangażowania się w realizację tego pomysłu w praktyce. Zorganizowane w 2010 r. sympozjum Rethinking Enterprise, stanowiące efekt działalności ruchu społecznego GDW oraz aktywności Ch. Felbera, przyczyniło się do powstania szeregu „zrównoważonych” firm oraz udoskonalenia zasadniczej części modelu GDW, w tym Bilansu Gospodarki Dobra Wspólnego.



Czym jest Gospodarka Dobra Wspólnego (GDW)?

Pomysł GDW, który początkowo „zrodził się” w głowach kilku austriackich przedsiębiorców, jest obecnie jednym z najlepiej rozpoznawanych globalnych ruchów społecznych, który został przejęty przez przedsiębiorstwa i korporacje w dwudziestu siedmiu krajach (Austria, Belgia, Niemcy, Wielka Brytania, Grecja, Włochy, Luksemburg, Holandia, Portugalia, Hiszpania, Szwecja, Szwajcaria, Argentyna, Boliwia, Brazylia, Chile, Kolumbia, Ekwador, Salvador, Gwatemala, Honduras, Meksyk, Nikaragua, Peru, Wenezuela i USA).

Bilans Gospodarki Dobra Wspólnego

Gospodarka Dobra Wspólnego (GDW) proponuje badanie takich kwestii, które powinny naprawdę się liczyć tj. np. „produkt dobra wspólnego” zamiast Produktu Krajowego Brutto (PKB). Wskazany model uznaje, że funkcją gospodarki jest nadal wytwarzanie, sprzedaż produktów i świadczenie usług. Jednak dzięki systematycznemu monitorowaniu wskaźników społecznych, środowiskowych i demokratycznych, które powinny być brane pod uwagę obok wskaźników finansowych, można mieć nadzieję, że przy jego pomocy da się stworzyć „etyczną gospodarkę rynkową”, poprawiającą dobrobyt większości społeczeństwa.

Współcześnie istnieją inicjatywy promujące etyczne praktyki biznesowe, jak na przykład ruch „Fairtrade” (Sprawiedliwy Handel) lub marketingowa koncepcja tzw. społecznej odpowiedzialności biznesu (Corporate Social Responsibility). Inicjatywy te odnoszą się jednak tylko do jednego aspektu funkcjonowania firmy i nie są systematycznie ukierunkowane na nierówności społeczne. Gospodarka Dobra Wspólnego to propozycja, w ramach której zakłada się stworzenie nowego narzędzia tzw. bilansu GDW, obrazującego pełny obraz społecznej, ekologicznej i etycznej działalności firmy.

Celem bilansu GDW jest dążenie do sukcesu firmy. Przedsiębiorstwo, poprzez publikację corocznego, obowiązkowego raportu bilansu GDW, ma szansę zaprezentować się otoczeniu, jako takie, które działa zgodnie z normami etycznymi i środowiskowymi. W kontekście bilansu GDW tradycyjny raport finansowy przedsiębiorstwa wydaje się być drugorzędny. W odróżnieniu od klasycznego bilansu, opracowany bilans GDW przedkłada wartości ludzkie i konstytucyjne nad kontekst gospodarczy, nagradzając tych, którzy je stosują, czyniąc dobro wspólne najwyższym celem przedsiębiorstw i wskaźnikiem ich sukcesu.

Opracowany bilans GDW opiera się na dwudziestu wskaźnikach, które pokazują, w jaki sposób biznes stosuje cztery kluczowe wartości w swojej aktywności: godność ludzką, solidarność i sprawiedliwość społeczną, zrównoważony rozwój, transparentność i współzarządzanie. Wskaźniki mierzą wpływ działań przedsiębiorstwa na wszystkich interesariuszy, w tym: dostawców, inwestorów, pracowników, klientów, konkurencji, społeczności lokalnych i środowiska. Dla każdego wskaźnika stworzono arkusz z wyjaśnieniem pomysłu, opisem wskaźnika, zasobami i miernikami. Bilans jest podzielony pionowo na cztery kolumny dla czterech kluczowych wartości oraz poziomo na wiersze, obrazujące wszystkie strony zaangażowane w działalność firmy.

Bilans GDW pozwala przedsiębiorcom na kontrolę ich własnej działalności poprzez zadanie kluczowych z punktu widzenia GDW pytań tj.: w jakim stopniu wytwarzane towary lub usługi są użyteczne; jakie są warunki pracy pracowników; czy w przedsiębiorstwie zapewnione jest równe traktowanie mężczyzn i kobiet; czy i jak podejmowane są decyzje w firmie; jaki jest wpływ przedsiębiorstwa na środowisko; jak traktowani są dostawcy; w jaki sposób dokonuje się podziału zysków w firmie?



Czym jest Gospodarka Dobra Wspólnego (GDW)?

Przedsiębiorca, stosujący bilans GDW, może przeprowadzić auto-ewaluację, uzyskując ocenę od 0 do 1000 punktów. Zewnętrzni audytorzy zespołu GDW oceniają raport końcowy dobra wspólnego. Po dokonaniu oceny firma otrzymuje ocenę w postaci tzw. „sygnalizacji świetlnej” w kolorach od zielonego, przez żółty, i na końcu czerwony, które odpowiadają odpowiednio: zrównoważonym działaniom firmy, częściowo zrównoważonym działaniom i braku zrównoważonego działania firmy. Akcenty kolorystyczne są przekazane przedsiębiorcom do wydrukowania na opakowaniu produktów lub oznaczenia miejsca świadczonych usług, co ułatwia konsumentom wybór produktu na podstawie jego referencji etycznych.

Zmiana polityczna i społeczna

Jeśli bilans GDW dla konkretnego przedsiębiorstwa proponuje bardziej zrównoważoną i etyczną jego działalność, to aktywność całego ruchu propagującego ideę Gospodarki Dobra Wspólnego dąży do zmian systemowych – głównie na poziomie społecznym i politycznym. Aktywność w tym obszarze podejmowana przez wielu przedsiębiorców i naukowców akcentuje korzyści dla etycznych i zrównoważonych firm, tj. np. obniżenie podatków, udzielanie nisko oprocentowanych pożyczek lub preferencje w zamówieniach publicznych i rządowych. Christian Felber i osoby go wspierające, zdają sobie sprawę z trudności w przekonaniu rządów do zmiany polityki gospodarczej. Stąd też w ramach swojej aktywności skupiają się na tzw. „pracy u podstaw”. Aktualnie podejmują głównie działania na poziomie lokalnym, które mają przyczynić się do propagowania tej idei. Jednym z nich jest np. tworzenie laboratoriów pomysłów, stanowiących docelowo kreatywne przestrzenie do współpracy dla przedsiębiorców, dzięki którym będą oni mogli wpływać na politykę rządu w zakresie wdrażania idei GDW.

ZMIANA polityczna i społeczna

Na poziomie społecznym GDW proponuje zwiększenie świadomości potrzeby systematycznych zmian, motywuje ludzi zajmujących się biznesem do współpracy i bardziej odpowiedzialnego działania.

Gospodarka Dobra Wspólnego nie ma być panaceum ani idealnym rozwiązaniem na przyszłość. Model ten nie jest kompletny ani zamknięty. Bilans GDW jest w ciągłej ewolucji, a setki firm na świecie, które go testują są zaangażowane w jego ciągłe doskonalenie poprzez redefinicję wskaźników i systemu ich pomiaru.

Jednak etyczny biznes to przyszłość, a Gospodarka Dobra Wspólnego oferuje wizję zrównoważonej przyszłości na poziomie lokalnym, krajowym i międzynarodowym.

Dziesięć podstawowych zasad

Gospodarki Dobra Wspólnego to:

1. Gospodarka Dobra Wspólnego (GDW) walczy o taki rynek ekonomiczny i etyczny, którego celem jest poprawa jakości życia wszystkich obywateli.
2. GDW promuje wartości godności ludzkiej, praw człowieka i odpowiedzialności ekologicznej w codziennej działalności biznesu.
3. Bilans GDW wskazuje, w jakim stopniu wartości te są stosowane w firmie. Bilans jest stale ulepszany w ramach otwartego, demokratycznego procesu.
4. Matryca wartości i interesariuszy stanowi dla firm podstawę do tworzenia bilansu GDW. Raport dotyczący dobra wspólnego obrazuje, w jaki sposób firma wpłynęła na uniwersalne wartości i szuka obszarów do dalszej ewentualnej poprawy. Raport i bilans są sprawdzane przez zewnętrznych audytorów i następnie podawane do publicznej wiadomości. W rezultacie działania przedsiębiorców w dobro wspólne stają się przejrzyste dla wszystkich zainteresowanych stron i ogółu społeczeństwa.

**Dziesięć podstawowych
zasad Gospodarki Dobra
Wspólnego to:**

5. Przedsiębiorstwa stosujące zasady Gospodarki Dobra Wspólnego odnoszą korzyści z faktu realizowania swojej strategii przede wszystkim dzięki świadomym wyborom klientów, partnerów i współpracujących z nimi instytucji finansujących zorientowanych na dobro wspólne.
6. W celu zrównoważenia dodatkowych wydatków wynikających z działań etycznych, społecznych i ekologicznych, firmy działające na rzecz dobra wspólnego powinny korzystać z ulg podatkowych, pożyczek bankowych i systemów preferencyjnych w zakresie zamówień publicznych i rządowych.
7. Korzyści dla przedsiębiorstw powinny służyć wzmocnieniu i ustabilizowaniu ich pozycji na rynku oraz zapewnieniu adekwatnych przychodów w perspektywie długoterminowej. Zyski, jakie wygeneruje przedsiębiorca nie powinny jednak służyć interesom zewnętrznych inwestorów. Takie podejście zapewni przedsiębiorcom większą elastyczność w pracy na rzecz dobra wspólnego i ochroni ich przed presją, aby zmaksymalizować zwrot z inwestycji.
8. Firmy w ramach GDW nie są zobowiązane do nieograniczonego wzrostu zysku i ekspansji. Otwiera to szereg nowych możliwości projektowania i realizacji pomysłów biznesowych i poprawy jakości życia, pomaga też chronić środowisko naturalne. Wzajemne uznanie, sprawiedliwość, kreatywność i współpraca mogą się bowiem najlepiej rozwijać tylko w takim środowisku.





Dziesięć podstawowych zasad Gospodarki Dobra Wspólnego to:

Źródło:

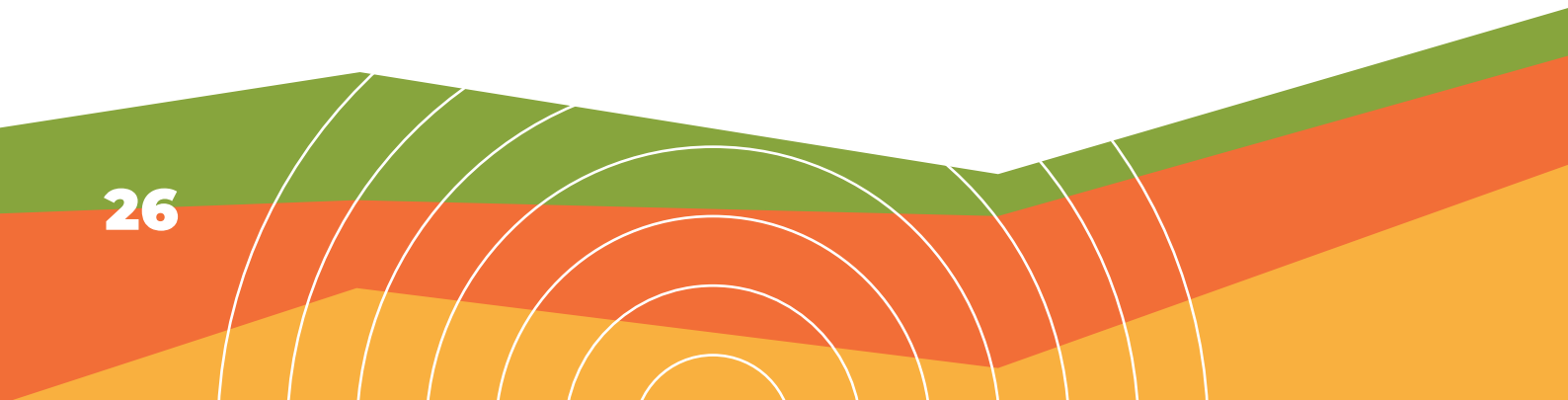
www.ecogood.org/en/general-information/ecg-idea/our-ten-guiding-principles

Bibliografia:

Christian Felber, *Gospodarka Dobra Wspólnego*, Wydawnictwo Biały Wiatr, 2014.
www.ecogood.org

9. Zmniejszenie dysproporcji dochodów jest obowiązkowe, aby zapewnić wszystkim równe szanse gospodarcze i polityczne.

10. Ruch działający na rzecz Gospodarki Dobra Wspólnego namawia przedsiębiorców i innych interesariuszy do wzięcia udziału w tworzeniu gospodarki opartej na wskazanych wcześniej wartościach. Wszystkie pomysły dotyczące tworzenia etycznego i zrównoważonego porządku gospodarczego są rozwijane w otwartym, demokratycznym procesie i są poddawane opiniom społeczeństwa oraz uwzględnione w dokumentach istotnych dla jego prawidłowego funkcjonowania, jak choćby konstytucja.



CZĘŚĆ I DLA POCZĄTKUJĄCYCH,
TZW. START UP



START UP

Wprowadzenie



Czas trwania:
1 godzina

CELE SESJI:

- przedstawienie podstawowych informacji na temat zajęć i krótkie wprowadzenie do tematyki Gospodarki Dobra Wspólnego,
- ustalenie podstawowych zasad współpracy podczas zajęć,
- zapoznanie się z doświadczeniami, aspiracjami i możliwościami uczestników zajęć (tak, by w oparciu o tę wiedzę można było ustalić, które sesje z kursu należy wybrać i na jakim poziomie).

DO KOŃCA SESJI UCZESTNICY ZAJĘĆ:

- poznają się wzajemnie, w tym zwłaszcza poznają swoje doświadczenia, ambicje i aspiracje przedsiębiorcze,
- rozumieją, że Gospodarka Dobra Wspólnego (GDW) zachęca do dzielenia się wiedzą i wzajemnego wsparcia w planowaniu i budowaniu biznesu,
- ustalą warunki i zasady uczestnictwa w kursie szkoleniowym.

MATERIAŁY I SPRZĘT:

- długopisy.

MATERIAŁY DO WYDRUKU:

- Gwiazda kompetencji (zał. 1).

INSTRUKCJA POSTĘPOWANIA KROK PO KROKU:



3 minuty

KROK 1

Przywitaj uczestników. Wyjaśnij grupie, że w czasie zajęć dowiedzą się, jak stworzyć biznes stosując podejście do przedsiębiorczości oparte na modelu ekonomicznym zwanym Gospodarką Dobra Wspólnego (GDW). W Gospodarce Dobra Wspólnego sukces przedsiębiorstwa mierzy się nie tylko jego rentownością, ale także wkładem, jaki wnosi ono do budowania społeczeństwa.



10 minut

KROK 2

Zacznij grą integracyjną. Jeśli członkowie grupy się nie znają, poproś ich, aby przedstawili się imieniem. Jeśli pomieszczenie jest wystarczająco duże, poproś grupę o ustawienie się w linii, zgodnie z imionami w kolejności alfabetycznej.

Jeśli nie masz miejsca, poproś grupę o ustalenie, w drodze dyskusji, kolejności alfabetycznej ich imion. Zapisz je na papierze typu flipchart.



10 minut

KROK 3

Ustal podstawowe zasady kursu. Ważne jest, abyś podkreślił, że dzięki kursowi nastąpi wzmocnienie wartości Gospodarki Dobra Wspólnego, w szczególności podstawowych wartości współpracy i solidarności. W trakcie kursu uczestnicy będą proszeni o dzielenie się wiedzą, wzajemne wnoszenie wkładu w pomysły biznesowe innych i szanowanie siebie nawzajem, w tym swoich poglądów i pomysłów.

Krótko wyjaśnij zasady edukacji pozaformalnej. Jeśli pracujesz w edukacji pozaformalnej, na tym etapie zwykle uzgadnia się zasady dotyczące zachowania w trakcie sesji i zarządzania czasem.



25 minut

KROK 4

Razem z grupą, porozmawiajcie o wiedzy, ambicjach i planach uczestników. Jest to okazja, aby zachęcić ich do aktywnego uczestnictwa. Zapytaj ich, czy mają jakieś doświadczenie w prowadzeniu własnego biznesu lub znają kogoś kto go prowadzi. Jeśli nie, to czy wiedzą, jaki rodzaj działalności chcieliby założyć? Jeśli nie mają pomysłu na biznes, jakie są ich aspiracje zawodowe? Następnie porozmawiaj o ich oczekiwaniach dotyczących kursu.



10 minut

KROK 5

Rozdaj materiał drukowany pn. Gwiazda Kompetencji (**zał. 1**). Wyjaśnij grupie, że aby zdobyć umiejętności, muszą zweryfikować poziom swojej wiedzy, czyli to co już wiedzą i czego potrzebują się jeszcze nauczyć. Poproś uczestników, aby dokonali krytycznej oceny swoich kompetencji w odniesieniu do każdego punktu na Gwieździe Kompetencji. Jeśli nie są pewni, jak to zrobić, możesz użyć następujących pytań pomocniczych:

- **Kreatywność to:** umiejętność rozwiązywania problemów – Czy uważają się za osoby kreatywne? Czy uważają, że łatwo jest znaleźć rozwiązania problemów?
- **Umiejętności przedsiębiorcze:** Ile już wiedzą o prowadzeniu firmy? Czy są gotowi do założenia własnego przedsiębiorstwa? Czy uważają, że potrafią rozpoznać podstawowe umiejętności potrzebne do rozpoczęcia działalności jako przedsiębiorca?
- **Motywacja** – Czy mają wystarczającą motywację do osiągnięcia sukcesu? Jak oceniliby własną chęć do uczenia się?
- **Pewność siebie** – Czy są pewni siebie? Czy są pewni swojego pomysłu na biznes (jeśli go mają)? Czy są pewni swoich mocnych stron i są świadomi swoich słabości?

- **Wiedza:** Gospodarka Dobra Wspólnego – Ile wiedzą o GDW?
- **Wiedza:** zrównoważony rozwój w praktyce biznesowej – Jeśli słyszeli o GDW, to co wiedzą o zrównoważonym i etycznym podejściu do biznesu?
- **Wiedza:** tworzenie biznesplanu – Czy mają już biznesplan? Jeśli nie, czy wiedzieliby, jak go stworzyć?

Powiedz uczestnikom, że pod koniec kursu wrócą do Gwiazdy Kompetencji, aby dokonać ewaluacji własnego rozwoju osobistego. Może odkryją, że źle ocenili poziom swojej wiedzy i umiejętności podczas wstępnej oceny. Ważne jest jednak to, żeby ich wypowiedzi były szczere, zwłaszcza w odniesieniu do mocnych i słabych stron oraz by na kanwie wiedzy o nich byli chętni i gotowi się uczyć.



2 minuty

KROK 6

Podsumuj sesję. Przekaż informację zwrotną na temat potencjału całej grupy, podsumuj jej mocne i słabe strony i sprawdź, czy grupa się z tym zgadza. Podziękuj uczestnikom za udział w sesji.

30

DODATKOWE SUGESTIE DO INSTRUKCJI:



Pomysły na ciąg dalszy:

Młodzież, która nie ma jasnego pomysłu na biznes, może zapoznać się z koncepcją zrównoważonej przedsiębiorczości (stworzenie pomysłu na biznes w celu rozwiązania problemu społecznego).

KROK 2

Gra integracyjna może nie być odpowiednia dla starszych grup.

KROK 2

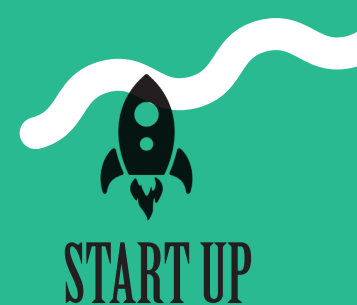
Jeśli członkowie grupy już się znają, zastąp imiona inną kategorią, na przykład ich ulubionym jedzeniem lub kolorem.

KROK 3

Sesja będzie dawała ciekawy efekt dydaktyczny, jeśli wszyscy będą stale zachęcani do aktywnego w niej uczestnictwa. Możesz skorzystać z następujących sugestii na zmotywowanie do aktywności: „Uczestnicy powinni się wspierać i ponosić wspólną odpowiedzialność za swoją naukę”; „Żaden pomysł nie jest głupi”; „Jesteś odpowiedzialny za swój udział w sesji”; „Można powiedzieć, że czegoś nie wiem”; „Wspierajcie się nawzajem, dzieląc się swoimi pomysłami”; „Tylko konstruktywna krytyka”.

Na koniec każdej sesji kursu prowadzący powinien sprawdzić z uczestnikami, czy uważają, że osiągnęli zaplanowane efekty uczenia się, czy potrzebują więcej informacji na temat kluczowych pojęć i czy tempo sesji nie jest dla nich zbyt szybkie lub zbyt wolne.

Gospodarka Dobra Wspólnego



CZAS TRWANIA:

1 godzina



WIĘCEJ

INFORMACJI:

Christian Felber,
Gospodarka
Dobra Wspólnego,
Wydawnictwo
Biały Wiatr, 2014.

**Oficjalna strona
GDW:**

<http://economia-del-bien-comun.org/es>

CELE SESJI:

- wprowadzenie do idei Gospodarki Dobra Wspólnego (GDW) ze szczególnym naciskiem merytorycznym na zagadnienia dotyczące „wspólnego dobra i wartości ludzkich”.

PO TEJ SESJI UCZESTNICZY BĘDĄ POTRAFILI:

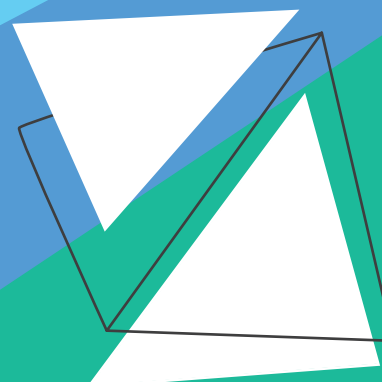
- podać definicję Gospodarki Dobra Wspólnego,
- wyjaśnić podstawowe wartości GDW,
- wyjaśnić, w jaki sposób bilans GDW można zastosować w przedsiębiorstwie.

MATERIAŁY I SPRZĘT:

- zorganizowanie pięciu stołów do przygotowania sklepu (po jednym stole dla każdego zestawu produktów),
- dla każdego stołu przygotowanie po trzy różne marki: mleka, makaronu, sera, orzechów, dżemu/konfitury,
- flipchart/tablica,
- markery/kreda,
- laptop i projektor.

MATERIAŁY DO WYDRUKU:

- opisy produktów (**zał. 2**),
- ceny produktów (**zał. 3**),
- matryca bilansu GDW (**zał. 4**),
- scenariusze (**zał. 5**).



INSTRUKCJA POSTĘPOWANIA KROK PO KROKU:



PRZED ROZPOCZĘCIEM SESJI:

Na każdym stole umieść po trzy zestawy produktów (trzy różne marki mleka, makaronu, sera, orzechów, dżemu/marmolady). Umieść różne ceny dla każdego produktu.



5 minut

KROK 1

Przywitaj uczestników.

Poproś ich o zrobienie listy zakupów. Powinni oni umieścić na niej nazwę jednego produktu z każdego zestawu, który chcieliby kupić, jako konsumenci.



5 minut

KROK 2

Zapytaj uczestników o powody ich wyboru konkretnych produktów. Dlaczego wybrali akurat te produkty? Czym się kierowali przy ich wyborze?



5 minut

KROK 3

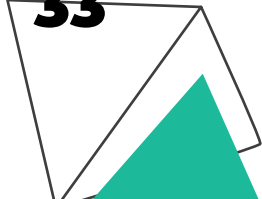
Przedstaw dodatkowe informacje o każdym produkcie (opis produktów znajduje się w materiałach do wydruku). Następnie poproś uczestników o ponowne utworzenie listy zakupów.



5 minut

KROK 4

Poproś uczestników, aby ponownie zastanowili się nad przyczynami swoich wyborów. Czy ich drugi wybór był inny niż pierwszy? Dlaczego zmienili decyzję? Czy przedstawione nowe informacje o produktach miały na nią wpływ?





10 minut

KROK 5

Poproś uczestników, aby spisali powody wyboru produktów, a następnie dodali do swojej listy wartości, które są ważne w ich życiu. Możesz podać przykłady, takie jak solidarność, współpraca, dobro wspólne, uczciwy podział zysków. Następnie zorganizuj burzę mózgów na temat wartości istniejących w obecnym systemie gospodarczym. Zapisz pomysły na tablicy. Sugestie uczestników mogą dotyczyć m.in. agresywnej konkurencji, chęci uzyskania przez przedsiębiorców najwyższego zysku przy najniższych kosztach, chciwość, egoizm. Poproś ich, aby porównali obie listy. Co sądzą o różnicach między nimi?



5 minut

KROK 6

Poproś uczestników, aby zaproponowali definicję „dobra wspólnego”. Wyjaśnij, że wspólne dobro jest szczególnym „dobrem”, które jest wspólne i korzystne dla wszystkich lub większości społeczeństwa.



20 minut

KROK 7

Zaprezentuj koncepcję Bilansu GDW (**zał. 4**), wyjaśnij krótko jego strukturę i cel oraz pokaż przykład.



5 minut

KROK 8

PRACA ZE SCENARIUSZAMI:

Małe grupy: przeczytaj pierwszy scenariusz i zapytaj grupę, jak rozwiąże zaprezentowany w nim problem. Zastanówcie się wspólnie nad wszystkimi scenariuszami (**zał. 5**) i połączcie je z wartościami GDW (1. Godność człowieka, 2. Solidarność i sprawiedliwość społeczna, 3. Zrównoważony rozwój ekologiczny, 4. Transparentność i współzarządzanie). Po dokonaniu połączenia z wartościami: sprawdźcie, czy otrzymają punkty w bilansie GDW.



POMYSŁY NA CIĄG DALSZY:

Dzięki tej sesji wprowadzono uczestników do bilansu GDW.

Możesz, w zależności od poziomu merytorycznego grupy, przeanalizować go bardziej szczegółowo lub poprosić o uzupełnienie treści poprzez lekturę materiałów, w tym m.in: www.ecogood.org

- **Duże grupy:** podziel grupę na pięć mniejszych zespołów. Rozdaj po 1 kopii scenariusza dla każdego zespołu. Poproś uczestników o przeczytanie scenariuszy (**zał. 5**) i omówienie pytań (5 minut). Następnie poproś każdy zespół o podzielenie się wnioskami z resztą grupy. Połącz każdy scenariusz z wartościami GDW (1. Godność człowieka, 2. Solidarność i sprawiedliwość społeczna, 3. Zrównoważony rozwój ekologiczny, 4. Transparentność i współzarządzanie). Po dokonaniu połączenia z wartościami: sprawdźcie, czy otrzymają punkty w bilansie GDW.

KROK 9

Podsumuj sesję, podziękuj uczestnikom za ich wkład i zaangażowanie w sesję oraz wskaź źródła informacji na temat bilansu GDW.

DODATKOWE SUGESTIE DO INSTRUKCJI:

- Korzystaj z 3 produktów łatwych do pozyskania i bierz pod uwagę ich ceny lokalne.
- Wszystkie produkty z danej kategorii muszą mieć tę samą charakterystykę (typ, wielkość, waga, itp.) Jediną różnicą powinna być marka produktu, np. trzy mleka 2%, w litrowych kartonach, różnych marek; trzy dżemy truskawkowe, niskosłodzone, w słoiczkach 400g, różnych marek.

KROK 1

Sesja będzie dawała ciekawy efekt dydaktyczny, jeśli używasz prawdziwych produktów. Jeśli nie możesz ich kupić, sugeruje się użycie zdjęć produktów.

Studium Przypadku – Mondragón



CZAS TRWANIA:
1 godzina



WIĘCEJ INFORMACJI:
Oficjalna strona
Mondragón:
www.mondragoncorporation.com

**PRZYKŁADY FIRM
PRACUJĄCYCH Z GDW:**
economia-del-bien-comun.org/en/content/examplescompanies-workingcommon-good

**FILMY
O PRZEDSIĘBIORSTWIE
MONDRAGÓN:**
www.youtube.com/watch?v=6R9OY21C_L4
www.youtube.com/watch?v=8ZoI0C1mPek

CELE SESJI:

- zrozumienie zasad działania modelu Gospodarki Dobra Wspólnego (GDW) na przykładzie konkretnego biznesu.

PO TEJ SESJI UCZESTNICZY BĘDĄ POTRAFILI:

- określić kluczowe korzyści z przyjęcia modelu GDW przez przedsiębiorstwo,
- zidentyfikować potencjalne wyzwania związane z podejściem GDW.

MATERIAŁY I SPRZĘT:

- papier typu flipchart,
- markery.

MATERIAŁY DO WYDRUKU:

- fiszki z wartościami GDW (**zał. 6**),
- schemat Mondragón (**zał. 7**).

INSTRUKCJA POSTĘPOWANIA KROK PO KROKU



10 minut

KROK 1

Przywitaj uczestników. Powiedz, że w tej sesji przedstawisz zasady wdrażania Gospodarki Dobra Wspólnego (GDW) opierając się na konkretnym przykładzie przedsiębiorstwa: firmy Mondragon Corporation. Aby przypomnieć grupie podstawowe wartości GDW, użyj fiszek z wartościami (**zał. 6**) z materiałów do wydrukowania.

Dokonaj ogólnej charakterystyki przedsiębiorstwa Mondragon Corporation. Podaj najważniejsze fakty biznesowe tj.:

Mondragon Corporation jest korporacją i federacją spółdzielni pracowniczych. Korporacja została utworzona w 1956 r. w miejscowości Mondragón, w Kraju Basków w Hiszpanii przez księdza José Marię Arizmendiarieta i pięciu absolwentów Politechnicznej Szkoły Zawodowej. Z finansowego punktu widzenia Mondragón jest drugą co do wielkości grupą przedsiębiorstw ekonomii społecznej w Hiszpanii i dziesiątą co do wielkości firmą w Hiszpanii. Według raportu rocznego za 2018 r. firma zafakturowała 12.215.000.000 Euro i stworzyła ponad 8 000 nowych miejsc pracy w ciągu ostatnich pięciu lat. Pierwszymi produktami firmy były kotły parafinowe. Obecnie przedsiębiorstwo działa w wielu różnych sektorach na całym świecie, takich jak produkcja, budownictwo, przemysł usługowy i logistyka. W 2018 roku przedsiębiorstwo Mondragón zatrudniało łącznie 81 837 pracowników w 267 podmiotach, spółdzielniach i organizacjach. Spółdzielnia Mondragón składa się z wielu współpracujących ze sobą podmiotów funkcjonujących w czterech sektorach: finansów, przemysłu, informacji i dystrybucji. Członkowie każdej jednostki (73,6% wszystkich pracowników firmy) są jej właścicielami i wspólnie nią zarządzają.



34 minuty

KROK 2

Zaprezentuj schemat struktury organizacyjnej korporacji Mondragon z materiałów drukowanych (**zał. 7**).

Rozdaj każdemu uczestnikowi kartę, która jest częścią schematu. Poproś, aby każdy spróbował wypełnić schemat, komentując strukturę organizacyjną Mondragón:

- 1.** Korporacja Mondragón składa się z 98 spółdzielni pracowniczych, 7 fundacji, 1 zakładu ubezpieczeń wzajemnych, 143 spółek i oddziałów, 10 jednostek wspierających oraz 7 zagranicznych centrów usług.
- 2.** Korporacja w swojej działalności opiera się na czterech wartościach, które promują współpracę między osobami i firmami, aktywny udział pracowników w podejmowaniu decyzji, innowacyjność i odpowiedzialność za zrównoważony, społeczny i etyczny rozwój społeczności, w której działa przedsiębiorstwo (współpraca, uczestnictwo, innowacje, społeczna odpowiedzialność).
- 3.** Wartości wspierają wizję firmy. Model zarządzania oparty jest tu na demokratycznym udziale pracowników, solidarności i współpracy oraz duchu innowacji i uczenia się przez całe życie (własne modele zarządzania, zasady demokratyczne, uczestnictwo, solidarność, współpraca, szkolenia i innowacje).
- 4.** Jaka jest misja przedsiębiorstwa? Jaki jest ostateczny cel, który firma chce osiągnąć? Tworzenie dobrego miejsca pracy i promowanie lokalnego, zrównoważonego rozwoju pod względem społecznym, ekologicznym i etycznym (generowanie pracy z wartością dodaną, promowanie zrównoważonego rozwoju).

5. Jednym z przykładów, w jaki sposób wartości korporacji są wprowadzane w życie, można zobaczyć w systemie podziału zysków, czyli w płacach. W porównaniu z innymi firmami Mondragón ma najniższe płace menedżerskie i 13% wyższe płace pracowników. Średnia dla tego wskaźnika wynosi: 1:5 (dla przyjętej wartości mieszczącej się w przedziale od 1:3 do 1:9) Przykład: jeśli firma zdecydowała się przyjąć model dystrybucji środków na poziomie 1:5, różnica między najniższą i najwyższą pensją w firmie nie może przekraczać pięciu. Oznacza to, że jeśli pracownik o najniższym wynagrodzeniu otrzyma 3000 zł miesięcznie, dyrektor otrzyma najwyżej 15000 zł miesięcznie.



15 minut

KROK 3

Refleksja:

W jakim stopniu wartości, misja i wizja korporacji Mondragon pokrywają się lub różnią od modelu Gospodarki Dobra Wspólnego? Co grupa sądzi o takiej sytuacji, kiedy różnica w wynagrodzeniach w dużych firmach wzrosła nawet 1:400? Jakie zalety ma sposób zarządzania zastosowany w korporacji i jakie wyzwania stoją przed firmami, które go stosują?

W tym miejscu możesz skomentować niektóre problemy, z którymi Mondragón musiał się zmierzyć w ostatnich latach, na przykład:

Fagor Appliances była jedną ze spółek Mondragon Corporation. Sprzedaż firmy gwałtownie spadła z powodu kryzysu mieszkaniowego i dużej konkurencji ze strony krajów azjatyckich. W 2013 r. firma postanowiła podnieść kapitał firmy poprzez zaciągnięcie kredytu, jednocześnie starając się refinansować i renegecjować swoje długi.

Początkowo straty Fagora zostały przejęte przez pozostałe spółki, aż do momentu, w którym problemy finansowe zaczęły dotyczyć także ich. Wtedy zdecydowano się nie przyjąć planu Fagora. Fagor zbankrutował, a jesienią 2014 roku przeszedł w ręce firmy CATA Electrodomésticos (CNA Group).



1 minuta

KROK 4

Podsumuj sesję. Podziękuj uczestnikom za ich aktywny udział.

41

DODATKOWE SUGESTIE DO INSTRUKCJI:



POMYSŁY NA CIĄG DALSZY:

Uczestnicy mogą uzyskać więcej informacji o firmie Mondragon na stronie: www.mondragoncorporation.com

Można też przeanalizować z grupą lokalne firmy, sposób, w jaki pracują i czy uwzględniają wartości GDW w swojej aktywności.

KROK 2

W tym miejscu można przedstawić kilka przykładów korzyści (np. połączenie zasobów) i wyzwań (np. jeśli firma zbankrutuje, pracownicy mogą stracić pracę i wszystkie fundusze, które inwestują w spółdzielnię).

Rozwijanie Umiejętności: kiermasz umiejętności



Czas trwania:
1 godzina

CELE SESJI:

- zrozumienie, jakie umiejętności są konieczne, aby odnieść sukces biznesowy i stać się odpowiedzialnym przedsiębiorcą,
- zastanowienie się uczestników nad własnymi umiejętnościami, mocnymi i słabymi stronami.

PO TEJ SESJI UCZESTNICY BĘDĄ POTRAFILI:

- zidentyfikować umiejętności niezbędne do bycia przedsiębiorcą,
- realnie ocenić swoje umiejętności, mocne i słabe strony.

MATERIAŁY I SPRZĘT:

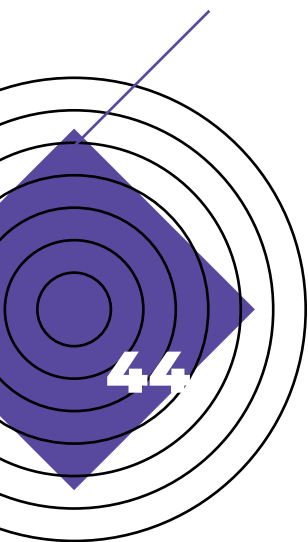
Zorganizowanie co najmniej pięć stołów w różnych miejscach sali szkoleniowej:

- **stół pierwszy:** na nim powinny znaleźć się: dwie talie kart do gry oraz wydrukowane i pocięte pieniądze GDW dla Banku – patrz materiały do wydruku: Kiermasz Umiejętności – pieniądze (**zał. 9**),
- **stół drugi:** na nim powinny znaleźć się: trzy identyczne zestawy klocków po 15 sztuk (klocki powinny mieć różne wielkości i kolory); 1 zbudowany zamek z 1 zestawu klocków; materiał (narzuta) do przykrycia zamku; stoper lub minutnik.

- **stół trzeci:** na nim powinny znaleźć się: zestawy złożone z 20 spaghetti i 9 słodkich pianek; stoper lub minutnik,
- **stół czwarty:** na nim powinny znaleźć się: papier A5, długopisy; stoper lub minutnik,
- **stół piąty:** na nim powinny znaleźć się: papier i materiały do rysowania; stoper lub minutnik.

MATERIAŁY DO WYDRUKU:

- Kiermasz Umiejętności – instrukcje (**zał. 8**),
- Kiermasz Umiejętności – pieniądze (**zał. 9**). Należy wydrukować i pociąć dokładnie 100 jednostek pieniędzy GDW (o różnych wartościach) dla każdego uczestnika + 300 dla banku,
- Kiermasz Umiejętności – rysowanie w ciemno (**zał. 10**).





INSTRUKCJA POSTĘPOWANIA KROK PO KROKU

PRZED ROZPOCZĘCIEM SESJI:

Przygotuj wszystkie stoły z odpowiednimi materiałami i instrukcjami. Przy pierwszym stole rozłóż zestaw dwunastu kart do gry (jedna obok drugiej) tj. 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, walet, dama i król. Na stole umieść jednego czerwonego i jednego czarnego asa. Przy stole drugim: zbuduj zamek z klocków i przykryj materiałem (narzutą).



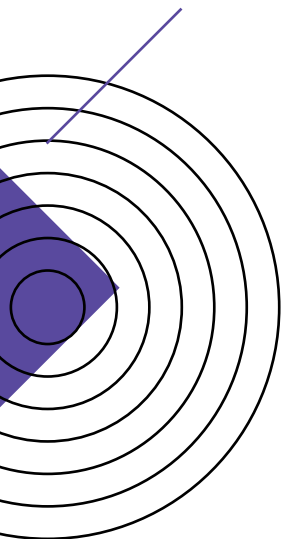
10 minut

KROK 1

Przywitaj uczestników. Wyjaśnij, że celem sesji będzie zapoznanie się z niektórymi umiejętnościami potrzebnymi przedsiębiorcom, w tym m.in. związanymi z: podejmowaniem ryzyka, negocjacjami, myśleniem strategicznym, samokontrolą i budowaniem pewności siebie. Poproś uczestników, aby zastanowili się nad kwalifikacjami, które pomagają im w realizacji każdego z zadań oraz o tym, jak mogą je zastosować w świecie biznesu. Wyjaśnij, jak działa Kiermasz Umiejętności. Każdy uczestnik gry otrzymuje 100 jednostek pieniężnych GDW (różne wartości), które może wykorzystać do tzw. stawiania zakładów przy różnych stołach. W większości zadań proponowanych na różnych stołach uczestnicy będą musieli znaleźć partnera (przeciwnika), z którym będą realizować zakłady. Stołów jest mniej niż par uczestników, więc będą oni zmuszeni do efektywnego zarządzania czasem, tak by móc odwiedzić wszystkie stoły. Oczywiście uczestnicy w trakcie gry mogą zdecydować się nie obstawiać żadnych zakładów. Niczego nie ryzykując, nic jednak nie zyskają. Przed przystąpieniem do gry, przejdź do każdego stołu i krótko wyjaśnij każde zadanie.



40 minut



KROK 2

ZACZNIJ KIERMASZ.

STÓŁ PIERWSZY NOSI NAZWĘ „CZARNE, CZY CZERWONE?”

Przy tym stole uczestnicy działają w pojedynkę. Mogą obstawiać określoną wartość pieniędzy, kładąc je na dowolnej z dwunastu kart z talii, które są umieszczone na stole lub mogą obstawiać karty „czerwone” lub „czarne” umieszczając swoje pieniądze na jednym z położonych asów (as kier i karo). Grą kieruje Bankier. Jest to osoba, która może być wyłoniona spośród uczestników zajęć lub być jednym z organizatorów sesji. Bankier posiada dodatkową talię kart. Przed każdą turą losowania, podczas której uczestnicy mogą obstawiać karty, bankier tasuje karty z dodatkowej talii i odwraca kartę z wierzchu talii. Jeśli uczestnik postawił na kolor „czerwony” lub „czarny” i poprawnie go odgadnie, wygrywa podwójną stawkę pieniędzy wobec tej, którą obstawił przystępując do gry. Jeśli postawi z kolei na konkretną wartość karty (na przykład na kartę walet lub król) i uda mu się ją uzyskać w losowaniu, wygrywa trzykrotność postawionej przez siebie stawki.

STÓŁ DRUGI NOSI NAZWĘ: „BUDOWA ZAMKU”

Przy tym stole uczestnicy grają dwiema parami. Działają w taki sposób, że jedna z par konkuruje z drugą. Na tym stole znajduje się mały zamek wykonany z 15 klocków, który przed przystąpieniem do sesji jest zbudowany przez organizatorów i ukryty pod materiałem (narzutą). Każda para decyduje, ile środków finansowych chce obstawić na wykonanie tego zadania. Kiedy pary są gotowe, zamek zostaje odsłonięty. Uczestnicy mają możliwość obejrzenia go dokładnie przez 30 sekund (nie mogą go jednak dotykać, ani robić zdjęć, mogą go wyłącznie oglądać pod różnymi kątami). W tym czasie muszą zapamiętać kolor i kolejność klocków w budowlu.



Zamek następnie zostaje zakryty i uczestnicy w dwóch konkurujących parach mają dokładnie dwie minuty na skonstruowanie identycznej kopii zamku ze swoich zestawów klocków. Zwycięża ta para, która stworzy budowlę najbliższą oryginałowi. Jeśli żadna para nie odtworzy dokładnie zamku, prowadzący arbitralnie decyduje, który z nich jest najbliższy pierwotnej wersji. Jeśli przy stole nie ma prowadzącego, pary muszą uzgodnić zwycięską dwójkę między sobą. Zwycięska para odzyskuje „postawione” na początku przez siebie pieniądze plus połowę pieniędzy postawionych przez przeciwną parę.

STÓŁ TRZECI NOSI NAZWĘ:

„PIANKOWE WYZWANIE”

Podobnie, jak przy stole drugim, uczestnicy w tym miejscu działają dwiema parami, które konkurują między sobą. Obie pary, przed przystąpieniem do gry, powinny ustalić między sobą stawkę pieniężną, o którą grają. W odróżnieniu od stołu drugiego, w tej grze zwycięska para zabiera wszystkie postawione wcześniej pieniądze. Każda para otrzymuje 20 sztuk makaronu spaghetti i dziewięć sztuk słodkich pianek (są to słodczyce w formie kolorowej pianki). Warunek gry jest taki, że zarówno pianek, jak i makaronu spaghetti, uczestnicy nie mogą dzielić na mniejsze części. Zwycięska para to taka, której uda się zbudować najwyższą wieżę z dostępnych materiałów w ciągu czterech minut. Aby budowla została zakwalifikowana do gry, musi ona ustać samodzielnie przez 15 sekund. Wieży nie można oprzeć o ścianę lub meble ani przymocować do sufitu. Jeśli podczas rywalizacji okaże się, że wieże mają tę samą wysokość, obie pary mogą odzyskać swoje postawione wcześniej pieniądze. Jeśli żadna z par nie stworzy wolnostojącej struktury, środki obu przejmują bank, a pary tracą inwestycje.

STÓŁ CZWARTY NOSI NAZWĘ:

„BURZA MÓZGÓW”

Uczestnicy znajdujący się przy tym stole działają w pojedynkę, niemniej muszą znaleźć partnera, z którym będą konkurować w grze. Przed przystąpieniem do gry, każda osoba decyduje o stawce finansowej, o jaką będzie walczył. Każdy uczestnik zabawy zobligowany jest w ciągu jednej minuty wymienić z pamięci jak najwięcej rodzajów przedsiębiorstw. Zwycięzcą jest ten, który wymieni ich najwięcej. W przypadku remisów obaj uczestnicy wygrywają własną stawkę. Jeśli żaden z uczestników nie będzie potrafił udzielić odpowiedzi, obaj tracą swoją stawkę, a pieniądze przejmują bank. Jeśli, w czasie gry istnieją wątpliwości, co do merytoryki udzielonych odpowiedzi, to prowadzący inicjuje dyskusję na temat wymienionych przykładów firm i ustala, czy są one poprawne. W takiej sytuacji należy dostosować czas do wykonywanego zadania, uwzględniając ewentualne dyskusje.

STÓŁ PIĄTY NOSI NAZWĘ:

„RYSOWANIE W CIEMNO”

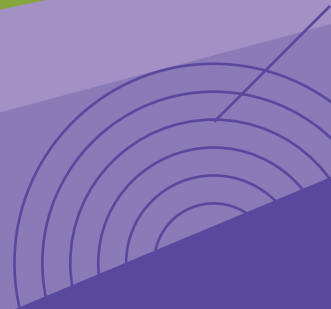
Uczestnicy przy tym stole działają dwiema parami, które konkurują ze sobą. W każdej parze jeden uczestnik jest nominowany jako artysta, a drugi jako przewodnik. Przed przystąpieniem do gry, każda z par decyduje o stawce finansowej, jaką chce założyć na poczet wykonania zadania. Obie osoby, w obu parach muszą siedzieć plecami do siebie. Przewodnicy otrzymują obrazki (patrz – materiały do wydruku: Kiermasz Umiejętności – rysowanie w ciemno **(zał. 10)**). Obrazki nie mogą być ujawniane ich partnerom – artystom. Przewodnicy, siedząc tyłem do artystów, mają za zadanie opowiedzieć jak najwięcej o obrazku, używając neutralnego słownictwa (kreska, koło, kwadrat, na górze, na dole), bez werbalnego wyrażania nazw obiektów z rysunku. Artyści z kolei rysują odzwierciedlenie przekazywanego obrazka na podstawie relacji swoich partnerów. Pary mają dokładnie pięć minut na wykonanie całego zadania. Para, która stworzyła najdokładniejszą kopię oryginalnego obrazka, wygrywa stawkę pieniężną, zarówno swoją, jak i pary przeciwne.



10 minut

KROK 3

Podsumuj sesję. Zobacz, kto indywidualnie wygrał najwięcej, a kto najwięcej stracił. Omów strategię gry, jakie przyjęli poszczególni uczestnicy. Zapytaj grupę, jakie umiejętności wykorzystali w każdym z działań (kreatywność, praca zespołowa, myślenie strategiczne, podejmowanie ryzyka, współpraca, konkurencja, negocjacje, podejmowanie decyzji). Zastanów się wspólnie z nimi, które z tych umiejętności są cenne w biznesie. W konkluzji określ, wspólnie z grupą, dlaczego podejmowanie ryzyka może być konieczne na rynku i jak można podejmować lepsze decyzje dzięki strategicznemu myśleniu.



PRZED SESJĄ:

Realizacja tego ćwiczenia będzie najlepsza, jeśli możesz przydzielić moderatora do każdego stołu. Jeśli nie masz wystarczającej liczby prowadzących lub wolontariuszy, aby obsadzić każdy stół, uczestnicy mogą sami zaangażować się w działania w grach proponowanych na drugim, trzecim, czwartym i piątym stole. Ponieważ zadania mają na celu zachęcenie do uczestnictwa i negocjacji, może to stanowić ważną część procesu uczenia się.

PRZED SESJĄ:

Jeśli to możliwe, umieść stoper lub minutnik na każdym stole. Jeśli nie masz wystarczającej ilości sprzętu, uczestnicy mogą sami zaplanować czas działania, używając timera na swoich telefonach.

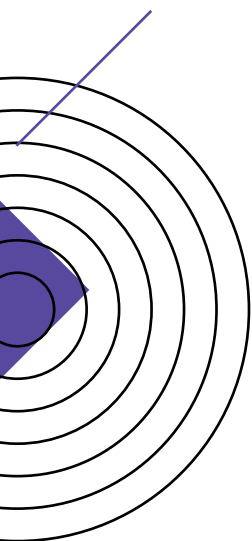
KROK 1

Dostosuj lub zastąp ćwiczenia, jeśli uważasz, że istnieją inne potrzebne kwalifikacje, nad którymi grupa powinna się zastanowić w kontekście prowadzenia działalności biznesowej.

KROK 2

„CZERWONY LUB CZARNY?”

Upewnij się, że wydrukowałeś wystarczającą liczbę pieniędzy dla Banku. Jeśli uznasz to za zasadne, zwiększ wygrane przy obstawieniu pojedynczej karty, tak aby uczestnicy wygrywali czterokrotność lub pięciokrotność swojej pierwotnej stawki. Wymaga to bardziej wyrafinowanej oceny ryzyka i nagrody.



KROK 2

„BUDOWA ZAMKU”

Jeśli nie masz możliwości zaangażowania prowadzącego przy tej czynności, na początku poproś każdą z par o stworzenie swojego zamku. Następnie zamień budowlę, odsłonię dla konkurencyjnej pary i poproś każdą z nich o odtworzenie kopii zamku konkurencyjnego.

KROK 2

„PIANKOWE WYZWANIE”

Makaron spaghetti i pianki można zastąpić papierem i taśmą klejącą lub słomkami i szpilkami.

KROK 2

„PIANKOWE WYZWANIE”

Sugeruje się, przed przystąpieniem do gry wyliczenie dokładnej liczby pianek i spaghetti, i ustawienie ich na stole w gotowych zestawach. Jeśli położysz na stole otwartą torbę pianek i paczkę spaghetti i poprosisz uczestników, aby sami odliczyli ich prawidłową liczbę, może się okazać, że poszczególne członkowie par uzupełnią materiały o dodatkowe nitki spaghetti lub pianki.

Kreatywność, innowacja i rozwiązywanie problemów



START UP



CZAS TRWANIA:
1 godzina

CELE SESJI:

- przedstawienie podstawowych technik, które mają pomóc uczestnikom myśleć kreatywnie, wprowadzać innowacje i rozwiązywać problemy,
- skłonienie do refleksji, w jaki sposób „networking” (czyli usieciowienie) oraz udostępnianie idei GDW innym może pomóc w generowaniu pomysłów i pracy na korzyść wszystkich.

PO TEJ SESJI UCZESTNICZY BĘDĄ POTRAFILI:

- zrozumieć wartość precyzyjnego myślenia w obliczu problemów
ocenić własną zdolność do podejmowania decyzji pod presją czasu
podejmować decyzje, oferując krytyczną ich ocenę i nowe perspektywy.

MATERIAŁY I SPRZĘT:

- 1 stół na 4–5 uczestników,
- na każdym stole powinny znaleźć się:
 1. kartonowe pudełko (np. po butach),
 2. cegła,
 3. wykałaczka,
 4. skrawek materiału,
 5. papier typu flipchart,
 6. markery,
 7. długopisy.

MATERIAŁY DO WYDRUKU:

- arkusz „Pokonywanie przeszkód” dla każdego uczestnika **(zał. 11)**.

PRZED SESJĄ

- rozstaw stoły. Rozłóż na nich pudełka, cegły, wykałaczki i skrawki materiałów.

INSTRUKCJA POSTĘPOWANIA

KROK PO KROKU:



2 minuty

KROK 1

Przywitaj uczestników. Przedstaw założenia ćwiczenia mówiąc, że w biznesie trzeba rozwiązywać problemy pod presją. Umiejętność kreatywnego myślenia, decydowania o najlepszej opcji z szerokiej gamy potencjalnych rozwiązań oraz wiedza, kiedy poprosić o pomoc, są przydatnymi umiejętnościami dla każdego przedsiębiorcy.



10 minut

KROK 2

Podziel grupę na zespoły po 4–5 osób. Każdemu z nich powiedz, że mają wyobrazić sobie, że w pudełku na stole jest kot. Uczestnicy będą mieli za zadanie przedstawić plan konstrukcji służącej do wypuszczenia kota z pudełka przy użyciu wyłącznie dostarczonych materiałów. Nie wolno im dotykać pudełka. Na wykonanie zadania mają dwie minuty. Po upływie tego czasu zbij całą grupę. Poproś każdy zespół o przedstawienie swojego rozwiązania. Poproś ich także, aby zastanowili się, w jaki sposób doszli do tego zespołowego rozwiązania. Czy fakt, że w pudełku było zwierzę miał dla nich znaczenie? Czy wzięli pod uwagę jego samopoczucie? Czy rozwiązanie było łatwe czy trudne do osiągnięcia? Czy po wysłuchaniu pomysłów innych zespołów mogliby ulepszyć własne rozwiązanie?



15 minut

KROK 3

Pozwól, by uczestnicy nadal pracowali w tych samych zespołach (jak w kroku 2). Rozdaj każdemu z nich papier typu flipchart i markery (jeśli nie masz wystarczająco dużo miejsca w sali, możesz wykonać to ćwiczenie na arkuszach papieru A4). Poproś, by każdy zespół podzielił otrzymany papier na trzy części, dwie równoległe kolumny (2/3 papieru) i miejsce poniżej (1/3 dostępnego papieru). Następnie poproś, by zespoły zatytułowały pierwszą kolumnę na karcie „Problemy” i wypisali w niej wszystkie problemy, które widzą (identyfikują) w społeczeństwie lub swoim lokalnym środowisku. Uczestnicy powinni sporządzić listę problemów w najszerszym możliwym spektrum, od niedziałającej sygnalizacji świetlnej przed szkołą do problemu globalnego ocieplenia. Na identyfikację problemów daj zespołom kilka minut (w zależności od specyfiki grupy).

W następnym etapie tego ćwiczenia poproś uczestników o zatytułowanie drugiej kolumny „Pasje” a następnie sporządzenie w tym miejscu zespołowej listy zainteresowań i talentów. Jakie rzeczy naprawdę interesują lub pasjonują zespół i poszczególnych jego członków? W czym są dobrzy?

Po wykonaniu tej części zadania, w przestrzeni na dole karty, poproś każdy z zespołów o nadanie tytułu: „Rozwiązania”. W tym miejscu poproś zespoły o wskazanie konkretnych rozwiązań zasygnalizowanych wcześniej problemów z jednoczesnym wykorzystaniem wcześniej sformułowanych pasji. Na początku zadanie dla zespołów może być trudne, dlatego warto wspomagać uczestników przykładami, mówiąc np., że jeśli pasjonujesz się muzyką, a jednym z problemów, które widzisz w swojej społeczności, jest nagminne porzucanie przed wakacjami.

przez część osób kotów i psów, być może możesz zorganizować imprezę lub koncert i zebrać pieniądze na schronisko dla zwierząt, które w tym okresie będzie świadczyło nieodpłatną usługę hotelarską dla zwierząt, tak by ich właściciele mogli skorzystać urlopu i jednocześnie nie porzucać swoich pupili.



0 minut

KROK 4

Jeśli istnieje taka możliwość, powieś listy problemów sformułowanych przez każdy z zespołów wraz z ich pasjami i rozwiązaniami na ścianach sali. Poproś każdy zespół, aby krótko opowiedział o znalezionych przez jego członków rozwiązaniach. Pozostałe zespoły z kolei nakłoń do efektywnego słuchania i zastanowienia się, czy istnieje coś jeszcze, co można byłoby dodać do list rozwiązań lub do samych rozwiązań, które usłyszeli. Teraz daj uczestnikom czas na przemyślenie, czy są wśród zaprezentowanych rozwiązań pomysły na biznes. Jeśli tak, pozwól im się wypowiedzieć na ten temat. W ramach refleksji nad tą częścią sesji, zapytaj uczestników, czy rozpoczęcie działalności związanej z ich hobby wydaje im się właściwe. Dlaczego tak lub dlaczego nie?

Jeśli są w grupie uczestnicy, którzy nie mają jeszcze pomysłów na biznes, poproś ich o weryfikacje swoich zainteresowań i pasji. Jaki pomysł na biznes mogą zastosować, aby rozwiązać problem społeczny dzięki swoim umiejętnościom i/lub hobby?




20 minut

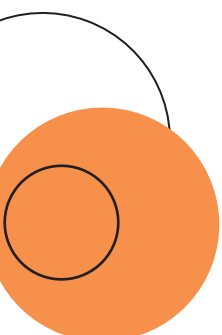
KROK 5

Poproś grupę, aby podzieliła się na zespoły dwuosobowe. W każdej parze jedna osoba będzie „przedsiębiorcą” a druga „życiem”. Rozdaj każdej parze kopię szablonu „Pokonywanie przeszkód” (**zał. 11**).

Na szczycie otrzymanego arkusza „przedsiębiorca” formułuje cel, jaki chciałby osiągnąć (np. założenie firmy, wyjazd do Rzymu, skończenie szkoły).



Następnie powinien zastanowić się nad pięcioma niezbędnymi krokami (etapami), aby osiągnąć ten cel z obecnej pozycji. Po określeniu pięciu podstawowych kroków „przedsiębiorca” wpisuje pierwszy wymyślony przez siebie etap (krok) dochodzenia do celu w arkuszu. Partner reprezentujący „życie”, jako kontrę do działań przedsiębiorcy, powinien wymyślić przeszkodę (trudność), która może się pojawić przy realizacji tego etapu. Aby móc wypisać kolejne etapy realizacji celu (kroki) „przedsiębiorca” powinien wymyślić konkretny sposób na pokonanie sformułowanej przez „życie” przeszkody. W momencie, gdy to osiągnie obaj przechodzą do następnego kroku. Pamiętaj, że okoliczności mogły ulec zmianie w wyniku przeszkody „życia” i „przedsiębiorca” może być zmuszony do przemyślenia swojego planu na nowo.



Kontynuuj proces, aż do wypełnienia wszystkich 5 kroków osiągnięcia celu przez każdą z par, a następnie poproś o zmianę ról w każdej z nich. Po około dziesięciu minutach zbierz całą grupę, aby zastanowić się nad przebiegiem procesu osiągnięcia celów. Czy pierwotnie sformułowane plany zostały zmienione w wyniku zidentyfikowanych przeszkód? Jaka była reakcja „przedsiębiorców” na te trudności? Czy przedsiębiorcy się śmiali, byli sfrustrowani, czy chcieli zrezygnować z osiągnięcia swojego celu? Jakie cechy osobiste są potrzebne do osiągnięcia celów w obliczu przeszkód? (np. wytrwałość, kreatywność, cierpliwość). Wszystkie wnioski i cechy wypisz na flipcharcie.



3 minuty

KROK 6

Podziękuj grupie za udział w ćwiczeniu. Dokonaj podsumowania ćwiczenia, wskazując na umiejętności potrzebne do kreatywnego myślenia i pokonywania przeszkód. Oceń, jak grupa współpracowała w celu opracowania określonych rozwiązań.



POMYSŁY NA CIĄG DALSZY:

Sesję o kreatywności
i innowacji z poziomu
Ready to go można łatwo
dostosować do poziomu
Start up.

KROK 1

Możesz dowolnie zamieniać przedmioty, na przykład jeśli nie możesz znaleźć wystarczającej ilości cegieł, użyj innego ciężkiego przedmiotu.

KROK 5

Przypomnij grupie, że celem tego ćwiczenia jest rozwijanie zdolności ludzi do myślenia o problemach. Przeszkody mogą zdecydowanie utrudniać osiągnięcie celu, niemniej każdy powinien umieć znaleźć rozwiązania na ich ominięcie (ma to na celu uniknięcie sytuacji, w której ludzie piszą „Przedsiębiorca umiera”, „Świat się kończy” itp.).

KROK 5

Jako prowadzący możesz ustalić jeden cel do osiągnięcia i poprosić, by każdy przedsiębiorca obrał własną drogę do jego rozwiązania. Na przykład ćwiczenie może być wykorzystane do problemu rozwoju nowego produktu.

KROK 6

W zależności od poziomu grupy oraz zainteresowania tematem możesz podsumować tę sesję w odniesieniu do dwóch zasad bilansu GDW, tj. D2: Współpraca i solidarność z innymi firmami oraz E2: Wspieranie społeczności (patrz materiały do wydruku: Matryca bilansu GDW – **zał. 4**).

Biznes plan

Część 1



START UP



CZAS TRWANIA:

1 godzina

CELE SESJI:

- przedstawienie grupie struktury biznesplanu i jednocześnie przygotowanie jej do sesji Biznes plan część 2 (sesja Ready to go),
- powiązanie biznesplanu z wartościami GDW.

PO TEJ SESJI UCZESTNICY BĘDĄ POTRAFILI:

- zrozumieć podstawowe elementy biznesplanu,
- rozumieć, w jaki sposób można ocenić przedsiębiorstwo pod kątem jego wpływu i znaczenia dla lokalnej społeczności oraz jak zastosować wartości GDW w praktyce,
- zrozumieć, że firma utworzona zgodnie z wartościami GDW powinna, podobnie jak każdy biznes, przynosić zyski.

MATERIAŁY I SPRZĘT:

- długopisy.

MATERIAŁY DO WYDRUKU:

- Arkusz Biznes Planu (**zał. 12**),
- Biznes Plan – przykład piekarni „Chlebak” (**zał. 13**),
- fiszki umiejętności i wartości GDW (**zał. 14**).

INSTRUKCJA POSTĘPOWANIA KROK PO KROKU:

PRZED SESJĄ:

W tej sesji będziesz korzystał z gotowego biznes planu jako przykładu. Jako wzór może posłużyć przykład planu piekarni „Chlebak” zawarty w zał. 13 lub można skorzystać z jednego z pomysłów biznesowych stworzonych samodzielnie przez uczestników zajęć w ramach wcześniejszego ćwiczenia wykonanego w trakcie kursu w sesji pn. „Kreatywność, innowacja i rozwiązywanie problemów.



2 minuty

KROK 1

Powitaj grupę. Rozdaj kopie wypełnionego biznesplanu (np. **zał. 13**). Wyjaśnij, że sesja pozwala zrozumieć podstawowe elementy biznesplanu z naciskiem na to, w jaki sposób włączyć do niego wartości GDW. Po zapoznaniu się z nimi, uczestnicy będą mieli możliwość wypełnienia własnego biznesplanu (patrz sesja pn. „Biznes plan, część 2”).



4 minuty

KROK 2

Korzystając z Fizek umiejętności i wartości GDW (**zał. 14**), przypomnij grupie każdą z wartości GDW.

60



50 minut

KROK 3

Razem z grupą przeanalizuj każdy element biznes planu i wyjaśnij, to czego uczestnicy nie rozumieją. Jeśli mają już pomysł na własny biznes, zasugeruj skonstruowanie własnych notatek. Przypomnij, że po zakończonej sesji będzie możliwość uzupełnienia własnego planu w sesji uzupełniającej Ready to go, Biznes Plan, część druga. Omawiając każdy element planu upewnij się, że dyskusje koncentrują się na wartościach GDW. Na każdy z nich należy przeznaczyć około 5 minut. Zwróć szczególną uwagę na następujące elementy w strukturze planu.

2 „IDENTYFIKACJA POTRZEBY”

Jakie potrzeby społeczne, środowiskowe lub ekonomiczne zaspokaja firma? Ten element biznes planu będzie okazją do omówienia i zakwestionowania działań dotyczących praktyki biznesowej. Na przykład, uzasadnionym pomysłem na biznes jest zapewnienie rodzinom o niższych dochodach przystępnych cenowo urządzeń, ale produkcja tanich towarów może również pociągać za sobą wysokie koszty środowiskowe i społeczne (np. poprzez wykorzystanie taniej siły roboczej lub świadome wytwarzanie gorszej jakości towarów, które będą wadliwe i popsują się po jednym lub dwóch latach użytkowania).

3 „CZYNNIKI SUKCESU”

Wskaż, że przyjęcie wartości GDW przez przedsiębiorstwo może być jego atutem na rynku (np. może wpływać pozytywnie na jego wizerunek). Na przykład, ludzie mogą być zachęceni do kupowania produktów, jeśli wiedzą, że pochodzą one z etycznych źródeł lub są oznaczone, jako produkty pochodzące z tzw. sprawiedliwego handlu (Fairtrade) (Zob. np. <https://www.sprawiedliwyhandel.pl>). Wskaż kilka przykładów międzynarodowych korporacji, które przyjmują w swojej aktywności etyczne podejście. Należy pamiętać, że w tej części biznes planu prosi się również o szacunkową ocenę zysków i strat przedsiębiorstwa. Grupa powinna omówić, w jaki sposób firma może przyjąć zrównoważone podejście w swojej działalności i jednocześnie być wysoce konkurencyjną na rynku.

6 „GOSPODARKA DOBRA WSPÓLNEGO”

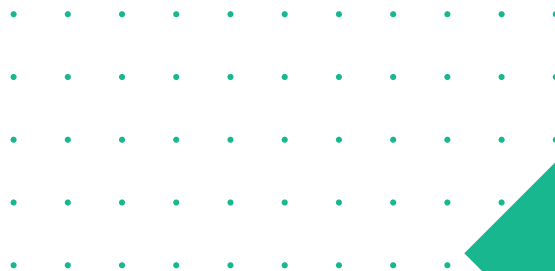
Po zidentyfikowaniu potrzeby i określeniu celów biznesowych, grupa powinna być w stanie podsumować, w jaki sposób przedsiębiorstwo będzie wspierać społeczność. Analiza tego elementu biznes planu jest również okazją do określenia potencjalnych negatywnych skutków takiego postępowania. Na tym etapie można podsumować dyskusje dotyczące ewentualnych zysków i strat przedsiębiorstwa.



4 minuty

KROK 4

Podsumuj sesję. Zapytaj uczestników, czy rozumieją strukturę biznes planu i czy potrzebują dodatkowych wskazówek dotyczących jego konstrukcji.



DODATKOWE SUGESTIE DO INSTRUKCJI



POMYSŁY NA CIĄG DALSZY:

Można poprosić uczestników do wyszukania innych przykładów biznes planów w internecie i wspólnie z nimi przeanalizować ich struktury.

Prawdopodobnie uczestnicy będą potrzebować obu sesji poświęconych strukturze biznesplanu (Start up i Ready to go), aby przygotować własny plan na biznes. W przypadku bardziej zaawansowanych grup można połączyć obie sesje. Zalecane jest jednak poświęcenie czasu na wyjaśnienie powiązania biznesplanu z wartościami GDW. Możesz zapisać wartości GDW na dużych arkuszach papieru lub wyświetlić je na projektorze. Warto podkreślić fakt, że firma oparta na wartościach GDW powinna być rentowna. Bez stabilności finansowej bowiem biznes nie przetrwa.

Warto w tym miejscu porozmawiać też o marketingu przedsiębiorstwa i efektywnych (i niemal bezkosztowych) sposobach budowania jego pozytywnego wizerunku, w tym np. o aplikacjach typu „open source” wykorzystywanych do tego celu. Dobrze jest pamiętać, że każda nowa firma, niezależnie od jej charakteru, wymaga działań marketingowych. Na początkowym etapie jej funkcjonowania, przedsiębiorca nie jest w stanie zapłacić za wysoko specjalistyczny i profesjonalny marketing online. Stąd warto w tym miejscu porozmawiać z grupą o innych możliwościach realizacji marketingu, w tym np. o skorzystaniu z bezpłatnej witryny internetowej/blogowej lub aktywności za pomocą popularnych mediów społecznościowych.

Rachunek zysków i strat



START UP



CZAS TRWANIA:

1 godzina

CELE SESJI:

- przedstawienie podstawowych zasad konstrukcji rachunku zysków i strat,
- dyskusja nad wpływem poszczególnych czynników na zyski i straty przedsiębiorstwa.

PO TEJ SESJI UCZESTNICZY BĘDĄ POTRAFILI:

- zrozumieć podstawowe zasady dotyczące struktury i tworzenia rachunku zysków i strat oraz określić znaczenie planowania i zabezpieczenia przepływów pieniężnych w przedsiębiorstwie.

MATERIAŁY I SPRZĘT:

- długopisy i kartki papieru,
- papier typu flipchart,
- markery,
- laptop i projektor.

MATERIAŁY DO WYDRUKU:

- Arkusz A Rachunek zysków i strat (**zał. 15**),
- Arkusz B Rachunek zysków i strat (**zał. 16**),
- Arkusz C Rachunek zysków i strat (**zał. 16**),
- jeśli korzystasz z laptopa i projektora, arkusz w programie Excel: Rachunek zysków i strat.

INSTRUKCJA POSTĘPOWANIA KROK PO KROKU:



2 minuty

KROK 1

Przywitaj uczestników. Podziel ich na zespoły składające się max. z 4 osób. Powiedz im, żeby wyobrazili sobie, że planują otworzyć piekarnię. Wyjaśnij, że dzięki tej sesji nauczą się, jak w takim biznesie, korzystając z uproszczonego arkusza prognozy sprzedaży, można obliczyć liczbę bochenków chleba oraz ich cenę sprzedaży oraz zaprognozować wielkość kredytu, w taki sposób, aby utrzymać taką działalność.



8 minut

KROK 2

Rozdaj każdemu zespołowi wydrukowany zał. 15 – arkusz A. Poprowadź krótką dyskusję na temat działań, jakie osoby chcące założyć biznes piekarniczy powinny podjąć, aby go otworzyć (np. wynajmując miejsce, sprzęt, dostawców, itp.). Poproś uczestników, aby wypisali te działania w porządku chronologicznym w arkuszu. Zwróć uwagę na to, że można wytypować więcej niż jedno działanie do wykonania w tym samym czasie.



15 minut

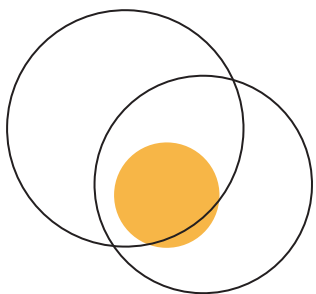
KROK 3

Następnie rozdaj zespołom wydrukowane materiały: Arkusz B i Arkusz C (**zał. 16**). Wyjaśnij, że aby założyć firmę i utrzymać ją, będą zobligowani skalkulować podstawowe wskaźniki finansowe, czyli przychody i koszty. Powiedz grupie, że nie ma jednej właściwej odpowiedzi w tym ćwiczeniu. Jeśli tylko całkowity przychód przekracza całkowite koszty, to firma osiąga zysk.

W pierwszej kolejności skoncentruj się na szacowaniu przychodów w przedsiębiorstwie. Wykorzystując arkusz B jako odniesienie, poprowadź uczestników przez obliczenia. Daj im czas na zastanowienie się nad otrzymanymi informacjami, omówienie ich i zapisanie obliczeń w Arkuszu C.

Wyjaśnij, że każdy zespół powinien w pierwszym etapie oszacować liczbę bochenków chleba, które planuje sprzedać dziennie ($S = \text{Sprzedaż}$). Tę liczbę należy umieścić w niebieskim polu. Następnie powinien obliczyć liczbę bochenków planowanych do sprzedaży w ciągu miesiąca. Liczbę sprzedaży miesięcznej oblicza się mnożąc liczbę bochenków sprzedawanych dziennie (S) \times 25 (wartość 25 oznacza średnią liczbę dni handlowych w miesiącu). Liczbę tę należy wpisać w pole bezpośrednio poniżej. Każdy zespół powinien także ustalić cenę 1 sprzedawanego bochenka – jest to tzw. koszt jednostkowy (KJ). Tę liczbę trzeba umieścić w żółtym polu.

Następnym etapem w konstrukcji rachunku zysków i strat jest obliczenie miesięcznego przychodu (MP). Warto pamiętać, że w tym ćwiczeniu miesięczny przychód jest obliczany poprzez pomnożenie liczby bochenków sprzedawanych w miesiącu przez jego koszt jednostkowy. Wartość miesięcznego przychodu znajduje się w zielonym polu.



15 minut

Wyjaśnij uczestnikom, że wykonując to ćwiczenie powinni założyć, że firma rozwija się bardzo powoli. Co miesiąc zarabia dodatkowe 10 zł. Każdy zespół może obliczyć wzrost swojego miesięcznego przychodu, wypełniając pola A – L. W ciągu roku ich miesięczny przychód wzrasta od początkowego punktu $KJ \times (S \times 25)$ w styczniu do $KJ \times (S \times 25) + 110$ zł w grudniu. Teraz zespoły powinny oszacować, ile pieniędzy pożyczyć, aby rozpocząć działalność. Liczba ta nosi nazwę: KREDYT, i powinna zostać wpisana w fioletowe pole. Całkowity przychód za dany rok jest określony wzorem $(MP \times 12) + 660 \text{ zł} + \text{KREDYT}$.

KROK 4

Powiedz uczestnikom, że zespoły powinny teraz obliczyć planowane koszty przedsiębiorstwa. Dla uproszczenia poproś ich, aby wyobrazili sobie, że koszt wytworzenia chleba oblicza się, dzieląc miesięczny przychód na pół. Liczbę tę wpisuje się w wierszu „Składniki”. Zasugeruj, aby sumę rocznych kosztów uczestnicy wpisali w czerwone pole. Dla bardziej dociekliwych, w tym miejscu można zainicjować dyskusję, jak szacować rzeczywiste koszty wytworzenia chleba w biznesie piekarniczym (będzie to szansa na omówienie korzyści skali). Następnie, ponownie dla uproszczenia kalkulacji ustal, że koszty przedsięwzięcia (np. czynsz, wynagrodzenia, prąd) są stałe i wynoszą 1000 zł miesięcznie.

Jeśli uznasz to za zasadne, możesz zmienić tę liczbę, aby dokładniej odzwierciedlała rzeczywistą sytuację na lokalnym rynku. Ustal także, że w pierwszym miesiącu działania firmy dodatkowy sprzęt (będący jej inwestycją początkową, jednorazowa) kosztuje ją 2000 zł. Powiedz ponadto uczestnikom, że w ramach działalności zdecydowali się wziąć kredyt, który będą musieli spłacić. Spłaty KREDYTU są ustalone na 5% miesięcznie z całkowitej kwoty kredytu. Spłaty są obliczane poprzez podzielenie sumy KREDYTU przez 20. Całkowite spłaty za rok są obliczane jako $(\text{KREDYT} \div 20) \times 12$ miesięcy.



15 minut

KROK 5

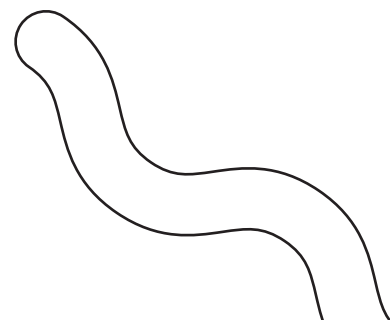
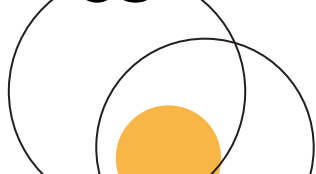
Po oszacowaniu kosztów i przychodów przez każdy zespół, poproś ich o prezentację efektów prac. Po prezentacji, w ramach grupy przedyskutuj różne scenariusze i przyjęte przez zespoły założenia. Zapytaj uczestników, czy uważają, że ich dane dotyczące przewidywanej sprzedaży są realistyczne. Przetestuj efekty zmian dla różnych zmiennych. Co się stanie, jeśli koszty stałe przedsiębiorstwa wzrosną o 10%? Co się stanie, jeśli liczba sprzedawanych bochenków chleba spadnie o 10%? Co się stanie, jeśli stopy procentowe wzrosną, a wraz z nimi wzrosną spłaty pożyczek? Poprowadź dyskusję na temat zarządzania ryzykiem. Jakie zmienne, jako przedsiębiorcy, mogą kontrolować? Jakie środki mogą zastosować, aby zmniejszyć ryzyko wzrostu kosztów lub zmniejszenia przychodów?



5 minut

KROK 6

Podsumowując tę sesję, przypomnij uczestnikom, że wykonane przez nich ćwiczenia z tej sesji obrazują uproszczoną wersję rachunku zysków i strat. Zapytaj grupę, czy rozumieją kalkulację zysków i strat dla biznesu, czy też temat wymaga dodatkowego wyjaśnienia. W przypadku potwierdzenia niejasności, poświęć dodatkowy czas na wyjaśnienie wątpliwości. Poproś o zadawanie pytań. Odpowiadając, staraj się operować konkretnymi przykładami, dla lepszego zobrazowania treści. W sytuacji, gdy masz już pewność, że uczestnicy rozumieją temat, podziękuj im za udział w sesji.



DODATKOWE SUGESTIE DO INSTRUKCJI



POMYSŁY NA CIĄG DALSZY:

Zachęć uczestników, aby znaleźli różne opcje finansowania działalności. Mogą to być m.in. pożyczki bankowe, oszczędności, partnerów/inwestorów lub mogą pożyczyć pieniądze od rodziny. Poszukajcie też wspólnie innych form finansowania działalności gospodarczej, jak np. programy dla przedsiębiorców i samozatrudnionych, dotacje, crowdfunding, programy typu „start-up”

KROK 1

Jeśli masz dostęp do projektora i laptopa, możesz pobrać arkusz kalkulacyjny w programie Excel i wyświetlić na forum grupy przykładowy rachunek zysków i strat. Wspólnie, w ramach pracy grupowej, zdecydujcie o kosztach i przychodach dla przedstawionego biznesu piekarni. Wprowadzone na bieżąco dane zostaną zaktualizowane automatycznie, co da więcej czasu na dyskusję.

KROK 2

Ten etap jest przydatny podczas pracy z młodymi ludźmi, którzy posiadają wyraźne deficyty w zakresie wiedzy i umiejętności planowania biznesowego. Możesz pominąć tę sekcję i poświęcić więcej czasu na kolejne kroki, jeśli Twoja grupa jest bardziej zaawansowana.

KROK 5

W tym miejscu możesz odnieść się do aktualnej sytuacji na rynku (lokalnym, regionalnym, krajowym). Ile osób kupuje chleb w Waszym mieście/wiosce? Ile kosztuje bochenek chleba lokalnie? Czy założone koszty stałe na poziomie 1000 zł są realistyczne? Ile kosztuje wynajem pomieszczeń biznesowych, zakup podstawowych składników do produkcji chleba? Jaki jest koszt zatrudnienia personelu? Czy szacunkowe koszty są realne? Czy ustalona wielkość sprzedaży chleba jest za wysoka? Jaki wpływ na nabywców mają zbyt wysokie lub zbyt niskie ceny podstawowych artykułów spożywczych?

Analiza SWOT



START UP



Czas trwania:
1 godzina

CELE SESJI:

- pomoc uczestnikom w dokonaniu przez nich krytycznej oceny ich pomysłu na biznes,
- wzmocnienie praktycznego zastosowania wartości Gospodarki Dobra Wspólnego.

PO TEJ SESJI UCZESTNICZY BĘDĄ POTRAFILI:

- ocenić swój pomysł na biznes pod kątem jego mocnych i słabych stron, szans i zagrożeń,
- przedstawić publicznie swój pomysł na biznes,
- docenić wartość współpracy w tworzeniu dobrego biznesplanu (efekt synergii).

MATERIAŁY I SPRZĘT:

- długopisy,
- papier.

MATERIAŁY DO WYDRUKU:

- Analiza SWOT – arkusz (**zał. 17**),
- Arkusz Biznes Planu (**zał. 12**).

INSTRUKCJA POSTĘPOWANIA KROK PO KROKU:



2 minuty

PRZED SESJĄ

Uczestnicy będą musieli wypełnić i zaprezentować biznesplan (patrz Arkusz Biznesplanu, **zał. 12**).

KROK 1

Przywitaj uczestników. Wyjaśnij, że celem sesji jest współpraca i wzajemna pomoc w doskonaleniu pomysłów biznesowych. Utwierdź ich w przekonaniu, że ta sesja pozwoli im na przeanalizowanie pomysłu pod kątem jego mocnych i słabych stron, szans i zagrożeń (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats). Omów zasady pracy podczas tej sesji. Wskaż, że dasz uczestnikom dokładnie dwie minuty na przekazanie swojego pomysłu innym.



10 minut

KROK 2

Poproś uczestników, aby zorganizowali się w małe trzy-, czteroosobowe zespoły. W pierwszej części sesji każdy uczestnik ma dokładnie dwie minuty na wyjaśnienie swojego pomysłu na biznes innym członkom swojego zespołu. Prelegenci, prezentując swój pomysł, powinni postarać się podać następujące informacje:

- Jaki jest pomysł na biznes? Na czym on polega?
- Gdzie biznes będzie się znajdować? (w tym miejscu możesz poprosić uczestników o narysowanie szybkiej mapy z lokalizacją firmy i ewentualnym jej zasięgiem)
- Kiedy biznes zostanie otwarty?
- Kim będą klienci? Dlaczego klienci wybiorą tę firmę, a nie inną, podobną.



40 minut

KROK 3

Na tym etapie, uczestnicy pracują w zespołach, omawiając kolejno każdy z pomysłów biznesowych i wskazując następujące kwestie:

Mocne strony firmy (S): Czy firma odpowiada na potrzeby rynku? Czy uwzględniała potrzeby społeczności lokalnej? Czy została zidentyfikowana luka na rynku? Jakie umiejętności mają do zaoferowania jako przedsiębiorcy? Jaki będzie wkład biznesu w poprawę warunków społeczności lokalnej?

Słabe strony firmy (W): Czy pomysłodawcy planują odtworzyć istniejący produkt – jeśli tak, to co zrobią inaczej? Jakie presje finansowe pojawią się w ciągu pierwszego roku i kolejnych lat? Jaki będzie potencjalny wpływ biznesu na środowisko? Czy niektóre aspekty działalności mogą nie spełniać wartości GDW?

Możliwości dla biznesu (O): Wyjaśnij, że sposób współpracy i dzielenie się wiedzą między firmami może prowadzić do korzyści dla każdej ze stron. Kim są w społeczności ich sojusznicy? Jakie są możliwości finansowania firmy, w tym możliwe do otrzymania fundusze na rozpoczęcie działalności? Czy przedsiębiorcy na poziomie lokalnym mogą skorzystać z pomocy finansowej np. JST?

Zagrożenia dla biznesu (T): Jaki jest klimat biznesowy w najbliższym otoczeniu? Jakie są ryzyka wystąpienia recesji lub niekorzystnych zmian na rynku?



8 minut

KROK 4

Podsumuj sesję. Zapytaj uczestników, co uzyskali dzięki doświadczeniu osiągniętemu podczas tej sesji. Czy ich pomysł na biznes się zmienił pod wpływem rozmów z innymi? Jaka jest wartość dodana podejścia w zakresie kreacji pomysłu na biznes opartego na współpracy?



DODATKOWE SUGESTIE DO INSTRUKCJI



POMYSŁY NA CIĄG DALSZY:

Możesz poprosić uczestników o zapoznanie się z otrzymanymi opiniami i ponowne opracowanie biznesplanu. Mogą też wykonać analizę SWOT firmy, którą znają.

KROK 1

Możliwe jest połączenie tej sesji z ćwiczeniami zawartymi w sesjach dotyczących Biznes Planu. Arkusz Biznes Planu, **zał. 12**.

KROK 3

Ćwiczenie spełnia swoją rolę, gdy uczestnicy pracują samodzielnie bez pomocy prowadzącego. Prowadzący powinien jednak odpowiednio moderować dyskusję grupową, i w stosowanych momentach kierunkować uwagę uczestników na zasady GDW.

Zrównoważony rozwój w planowaniu biznesowym



START UP



CZAS TRWANIA:

1 godzina

CELE SESJI:

- wyjaśnienie zasad zrównoważonego rozwoju do tworzenia biznes planu.

PO TEJ SESJI UCZESTNICZY BĘDĄ POTRAFILI:

- zrozumieć istotę „zrównoważonego rozwoju”,
- zrozumieć podstawowe pojęcia związane ze zrównoważonym rozwojem
włączyć aspekty zrównoważonego rozwoju do tworzenia biznesplanów.

MATERIAŁY I SPRZĘT:

- papier typu flipchart,
- markery.

MATERIAŁY DO WYDRUKU:

- Zrównoważony rozwój – karty z pojęciami (**zał. 18**).

INNE MATERIAŁY:

- uczestnicy powinni przynieść biznesplany, które stworzyli we wcześniejszych sesjach.

INSTRUKCJA POSTĘPOWANIA KROK PO KROKU



2 minuty

KROK 1

Przywitaj uczestników. Zapytaj, co rozumieją pod pojęciem „zrównoważony rozwój”. Odpowiadając na zaproponowane przez grupę sugestie pojęciowe, podkreśl następującą definicję zrównoważonego rozwoju: Zrównoważony rozwój to sposób gospodarowania, w którym zaspokojenie potrzeb obecnego pokolenia nie zmniejszy szans zaspokojenia potrzeb przyszłych pokoleń.

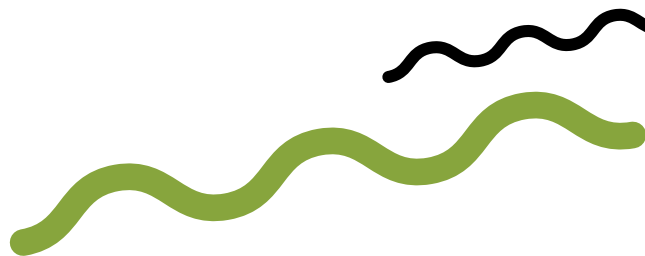
Wyjaśnij, że ta sesja pomoże uczestnikom włączyć zrównoważony rozwój do własnego biznesplanu oraz pozwoli zrozumieć, w jaki sposób zrównoważony biznes może przyczynić się do poprawy warunków życia społeczności lokalne.



5 minut

KROK 2

Rozdaj uczestnikom po jednym zestawie pociętych kart z pojęciami (**zał. 18**). Poproś, aby każdy z nich rozłożył karty na podłodze (lub stole) i wybrał sześć słów lub wyrażań, które jego zdaniem, są kluczem do osiągnięcia sukcesu biznesowego. Uprzedź, że uczestnicy mogą dodawać własne słowa i wyrażenia, używając pustych kart w swoim zestawie. Podczas dyskusji grupowej, poproś każdego o wyjaśnienie powodów, dla których dokonał wyboru sześciu słów i wyrażań.





10 minut

KROK 3

Poproś uczestników, aby ponownie spojrzeli na wszystkie swoje karty. Jaka jest różnica między kartami z narysowaną na nich strzałką, a kartami zawierającymi okrąg? Zwróć uwagę, że wszystkie karty z okręgiem odnoszą się do wewnętrznej organizacji firmy, podczas gdy karty ze strzałką pokazują różne sposoby, w jaki ich biznes wpływa na otoczenie zewnętrzne.



10 minut

KROK 4

Korzystając z definicji „zrównoważonego rozwoju” podanej w kroku 1., poproś grupę, aby wytypowała różne ludzkie potrzeby. Wśród nich mogą pojawić się następujące: ciepło, schronienie, żywność, bezpieczeństwo, poczucie wspólnoty, rozwój osobisty itp. W jaki sposób wykreowany pomysł na biznes przyczynia się do zaspokojenia potrzeb obecnego pokolenia? Czy przyczyniając się do zaspokojenia potrzeb obecnego pokolenia, planowany biznes będzie stanowił zagrożenie dla zaspokojenia potrzeb przyszłych pokoleń? Jeśli tak, to w jaki sposób?



10 minut

KROK 5

Poproś uczestników o włączenie koncepcji zrównoważonego rozwoju do biznesplanu. Zasugeruj, aby skupili się tylko na zmianach, które mogą i są w stanie wprowadzić (na przykład zapewnienie opieki nad dziećmi, wypłacanie satysfakcjonującej płacy, elastyczny czas pracy, wybór etycznych dostawców itp.).



20 minut

KROK 6

Zbierz całą grupę na wspólną prezentację i dyskusję. W zależności od ilości czasu, jakim dysponujesz, poproś albo każdego uczestnika albo wybranych przedstawicieli zespołów, aby krótko przedstawili na forum strategię na biznes z uwzględnieniem zasad zrównoważonego rozwoju. Zastanówcie się wspólnie, jak każdą zaprezentowaną strategię zrównoważonego rozwoju można zastosować w praktyce.



3 minuty

KROK 7

Podziękuj uczestnikom za ich aktywność. Zakończ sesję, przekazując krótkie informacje zwrotne na temat tego, w jaki sposób wartości Gospodarki Dobra Wspólnego wspierają strategię zrównoważonego rozwoju.

DODATKOWE SUGESTIE DO INSTRUKCJI



POMYSŁY NA CIĄG DALSZY:

Definicja zrównoważonego rozwoju pochodzi z raportu Organizacji Narodów Zjednoczonych. Należy zauważyć, że koncepcja zrównoważonego rozwoju jest kwestionowana, ale definicja użyta w tej sesji jest przydatna, ponieważ jest łatwa do zrozumienia, powszechnie znana i szeroko stosowana. Możesz zachęcić uczestników, żeby dowiedzieli się więcej na temat debaty dotyczącej zrównoważonego rozwoju. Więcej: w raporcie Komisji Brundtland „Nasza wspólna przyszłość”.

KROK 2

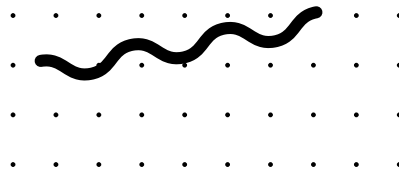
Jeśli twoja grupa pracuje powoli lub, gdy masz ograniczoną przestrzeń w sali, możesz zdecydować, aby uczestnicy nie korzystali z wcześniej wyciętych kart (**zał. 18**), ile pracowali z wykorzystaniem całych (niepociętych) arkuszy A4. Pozwoli to na zaoszczędzenie czasu i uniknięcie powstania możliwego zamieszania. W przypadku zastosowania niepociętych arkuszy kart, uczestnicy zostaną poproszeni o zaznaczenie własnych typów na kartkach A4 lub dodanie ewentualnych w pustych miejscach arkusza.

KROK 5

Jako przykład możesz użyć biznesplanu piekarni „Chlebak” lub jednego z biznesplanów opracowanych przez uczestników.

KROK 6

Poproś grupę, aby priorytetowo potraktowała swoje działania zawarte w planie zrównoważonego rozwoju i zastanawiała się, w jaki praktyczny sposób zrównoważony rozwój będzie stanowił integralną i stałą część biznesu.



Warto nadmienić, że niektóre grupy mogą kwestionować ideę zrównoważonego rozwoju, na przykład ze względu na koszty ekonomiczne. Jeśli sesja poświęcona Gospodarce Dobra Wspólnego została już zakończona, grupa powinna zrozumieć, że w GDW istotna jest zmiana sposobu rozumienia „kosztów” i rozróżnienia, obok kosztów ekonomicznych, także kosztów społecznych i środowiskowych. W tej sesji nie będzie czasu na dłuższą debatę na ten temat, więc zastanów się, jak sobie poradzisz z takim wyzwaniem.

Sesja koncentruje się na praktycznym zastosowaniu idei zrównoważonego rozwoju w planowaniu biznesu. Warto uwzględnić trzy sfery zrównoważonego rozwoju: środowiskowy, społeczny i ekonomiczny. Istnieje wiele zasobów ilustrujących ten model w Internecie. Zapytaj grupę, dlaczego każda z tych kategorii jest ważna w tworzeniu zrównoważonego biznesu, lub poproś o zgrupowanie kart słownych według tych trzech kategorii. Poproś ich, aby zastanowili się, w jaki sposób kategorie te są ze sobą powiązane. Podkreśl, że aby stworzyć prawdziwie zrównoważoną organizację (biznes), należy zwrócić uwagę na każdą z tych sfer.

Możliwości wsparcia przedsiębiorców



CZAS TRWANIA:
1 godzina

CELE SESJI:

- przedstawienie wybranych europejskich źródeł finansowania pomysłów biznesowych,
- wskazanie oferty podnoszenia kwalifikacji dla młodych przedsiębiorców.



WIĘCEJ:
www.
funduszeuropejskie.
gov.pl
www.
erasmusplus.org.pl

PO TEJ SESJI UCZESTNICY:

- zdobędą podstawową wiedzę o programach europejskich, które oferują wsparcie młodym przedsiębiorcom,
- poznają, jak działają te programy i jak mogą się ubiegać o wsparcie.

MATERIAŁY I SPRZĘT:

- laptop,
- projektor.

MATERIAŁY DO WYDRUKU:

- Przedsiębiorcy poszukiwani - quiz (**zał. 19**),
- Karty odpowiedzi (**zał. 20**).



3 minuty

KROK 1

Przywitaj uczestników. Wyjaśnij grupie, że jest to ostatnia sesja przed sesją finalną – tzw. ewaluacyjną, podczas której będą oceniać cały kurs. W ramach tej sesji uczestnicy wezmą udział w quizie (sprawdzeniu wiadomości) na temat możliwości szkolenia i finansowania przedsiębiorczości w ramach europejskich programów przeznaczonych dla młodych ludzi zainteresowanych podjęciem działalności gospodarczej. Rozdaj wycięte karty odpowiedzi dla każdego z uczestników (**zał. 20**) i poproś wybraną osobę z grupy o zapisywanie wyników na tablicy. Opcjonalnie, możesz podzielić uczestników na zespoły, które będą odpowiadać wspólnie na zadawane (wyświetlane) pytania.



35 minut

KROK 2

Zaprezentuj slajd z pierwszym pytaniem i poproś uczestników o podniesienie odpowiedzi (A, B, C lub D). Gdy osoba odpowiedzialna za zapisywanie umieści wszystkie odpowiedzi na tablicy, wyświetl kolejny slajd z poprawną odpowiedzią i dodatkowymi informacjami. Powtarzaj ten krok do ukończenia quizu.



20 minut

KROK 3

Opcja 1: Zadaniem grupy jest zapoznanie się z celami i strukturą konkretnego programu.

Opcja 2: Zadaniem grupy jest wyszukanie innych np. krajowych źródeł wsparcia dla młodych przedsiębiorców (np. programy rządowe, lokalne, fundusze grantowe, granty i dotacje przyznawane fundacje, stypendia itp.).



2 minuty

KROK 4

Podsumuj sesję, podkreślając niektóre przydatne strony internetowe lub inne zasoby, które oferują możliwości finansowania. Podziękuj uczestnikom za udział w sesji.

DODATKOWE SUGESTIE DO INSTRUKCJI



POMYSŁY NA CIĄG DALSZY:

Poproś grupę o wyszukanie innych lokalnych i krajowych źródeł wsparcia dla biznesu, w tym m.in. finansowania młodych przedsiębiorców. Zaproś lokalnego przedsiębiorcę do podzielenia się swoimi doświadczeniami.

KROK 2

Warto poświęcić czas na rzetelne przygotowanie się do tej sesji tematycznej, znajdując aktualne programy wsparcia dla młodych przedsiębiorców.

KROK 3

Można w tym miejscu skorzystać z porady eksperta, w tym np. zaprosić na spotkanie z grupą osobę, która otrzymała już wsparcie z omawianych programów. Mogłaby ona podzielić się z uczestnikami swoimi doświadczeniami w zakresie aplikacji o środki.

Ewaluacja



START UP



CZAS TRWANIA:
1 godzina

CELE SESJI:

- powtórzenie i ugruntowanie wiedzy zdobytej podczas całego kursu,
- dokonanie podsumowania treści opanowanych podczas kursu.

PO ZAKOŃCZENIU KURSU UCZESTNICY:

- będą potrafili opracować plan osiągnięcia swoich celów, niezależnie od tego, czy dotyczy on założenia własnej firmy, ukończenia edukacji czy zdobycia doświadczenia życiowego.

MATERIAŁY I SPRZĘT:

- samoprzylepne karteczki,
- długopisy i papier.

MATERIAŁY DO WYDRUKU:

- Ewaluacja - fiszki (**zał. 21**),
- Gwiazda kompetencji (**zał. 1**),
- Dziesięć kroków – arkusz (**zał. 22**),
- Ewaluacja – karty motywacyjne (**zał. 23**),
- Certyfikat ukończenia kursu (**zał. 24**).

PRZED SESJĄ:

- jeśli uczestnicy wypełnili już wcześniej arkusz pn. Gwiazda Kompetencji (**zał. 1**), poproś ich, aby przynieśli go na sesję ewaluacyjną.

INSTRUKCJA POSTĘPOWANIA KROK PO KROKU



3 minuty

KROK 1

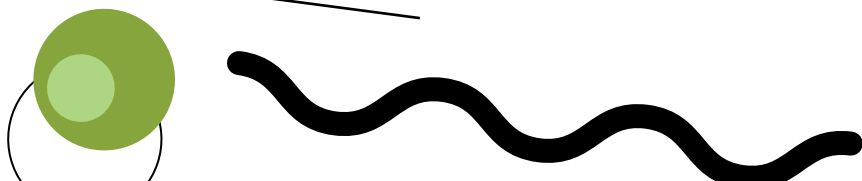
Przywitaj uczestników. Wyjaśnij, że celem tej sesji jest powtórzenie treści całego kursu i przemyślenie działań, które będą musieli podjąć, aby rozpocząć działalność. Rozdaj kopie arkusza pn. „Gwiazda Kompetencji” oraz arkusza pn. Dziesięć Kroków (**zał. 22**). Wydrukowane materiały uzupełnij rozdaniem kartek samoprzylepnych i długopisów.



15 minut

KROK 2

Przyklej fiszki ewaluacji na ścianach sali (**zał. 21**). Używając ich jako przykładów, przedyskutuj każdą sesję z grupą, podsumowując ją. Poproś uczestników, aby na kartkach samoprzylepnych zapisali dwie lub trzy rzeczy, których nauczyli się podczas każdej sesji. Poproś o umieszczenie swoich kartek pod odpowiednią fiszką. Udzielając informacji zwrotnej, omów w jakim stopniu grupa poznała lub nauczyła się używać wartości GDW w ramach etyki biznesowej. W trakcie omawiania zadawaj otwarte pytania, aby ułatwić dyskusję. Mogą to być następujące: czy po zakończonym kursie uczestnicy czują, że potrafią wykorzystać techniki, których się nauczyli, do rozwiązywania problemów lub tworzenia rozwiązań biznesowych? Jak uczestnicy zastosowaliby wartości GDW w swoim życiu? Czy będą podążali za modelem GDW w rozwoju działalności? Jakiej rady udzieliliby przyjacielowi myślącemu o założeniu firmy?





15 minut

KROK 3

Korzystając z wypełnionego podczas wprowadzenia do kursu arkusza pn. Gwiazda Kompetencji (**zał. 1**), uczestnicy dokonują indywidualnej, krytycznej oceny (refleksji), jak rozwinęły się ich umiejętności i wiedza w trakcie trwania programu.



15 minut

KROK 4

Na koniec, nakłoń grupę do dyskusji na temat praktycznych kroków, które przedsiębiorca powinien podjąć, aby założyć firmę (np. przeprowadzić badania rynku, ubiegać się o pożyczkę, zapisać się na szkolenie). Dowiedz się od grupy, kto nadal zamierza założyć własną działalność gospodarczą (niektórzy uczestnicy mogli uznać, że przedsiębiorczość nie jest dla nich!). Po dyskusji poproś uczestników o wypełnienie arkusza pn. Dziesięć Kroków (**zał. 22**). Zasygnalizuj, że jeśli ktoś nadal zamierza założyć własną firmę, informację o tym fakcie powinien zamieścić odpowiadając na pytanie: „Moim celem jest ...” Jeśli z kolei, ktoś nie chce zakładać firmy, poproś go, aby w tym miejscu arkusza wyznaczył swój ważny cel życiowy (na przykład: pójść na studia, znaleźć pracę, wyruszyć w podróż). Po ustaleniu celów osobistych i zawodowych, każdy z uczestników powinien przystąpić do samodzielnego wypełnienia arkusza pn. Dziesięć kroków (**zał. 22**).



10 minut

KROK 5

Rozłóż karty motywacyjne na podłodze lub na stole (**zał. 23**), tak by każdy z uczestników je widział. Poproś każdą z osób o wybranie karty, która najlepiej podsumowuje ich opinię na temat kursu. Zainicjuj dyskusję i zachęć grupę do podzielenia się refleksjami na ten temat.



2 minut

KROK 6

Podziękuj uczestnikom za udział w kursie i życzy im powodzenia w ich przyszłych przedsięwzięciach.

KROK 2

Zbierz opinie przekazane przez uczestników, ponieważ zawierają one informacje o tym, co zostało dobrze zrealizowane i co należy poprawić.

KROK 3

Jeśli nie użyłeś arkusza pn. Gwiazda Kompetencji (**zał. 1**), poświęć więcej czasu na inne kroki.

KROK 4

Arkusz pn. „Dziesięć Kroków” (**zał. 22**) ma pomóc uczestnikom wyznaczyć drogę do osiągnięcia ich celów. Jeśli czas pozwoli, możesz sporządzić kserokopię podsumowania tej sesji i rozdać ją wszystkim uczestnikom.

Zorganizuj krótką ceremonię na koniec tej sesji, na której wręczysz każdemu uczestnikowi certyfikat ukończenia kursu. W tym miejscu jest czas na gratulacje i życzenia;)



READY TO GO

Wprowadzenie



Czas trwania:
1 godzina

CELE SESJI:

- przedstawienie podstawowych informacji na temat zajęć i krótkie wprowadzenie do Gospodarki Dobra Wspólnego,
- ustalenie podstawowych zasad współpracy podczas zajęć,
- zapoznanie się z doświadczeniami, aspiracjami i możliwościami uczestników zajęć (tak, by w oparciu o tę wiedzę można było ustalić, które sesje z kursu należy wybrać i na jakim poziomie).

DO KOŃCA SESJI UCZESTNICY ZAJĘĆ:

- poznają się wzajemnie, w tym zwłaszcza poznają swoje doświadczenia, ambicje i aspiracje przedsiębiorcze,
- rozumieją, że Gospodarka Dobra Wspólnego (GDW) zachęca do dzielenia się wiedzą i wzajemnego wsparcia w planowaniu i budowaniu biznesu,
- ustalą warunki i zasady uczestnictwa w kursie szkoleniowym.

MATERIAŁY I SPRZĘT:

- długopisy.

MATERIAŁY DO WYDRUKU:

- Gwiazda kompetencji (**zał. 1**).



3 minuty

KROK 1

Powitaj uczestników. Wyjaśnij grupie, że w czasie zajęć dowiedzą się, jak stworzyć biznes stosując podejście do przedsiębiorczości oparte na modelu ekonomicznym zwanym Gospodarką Dobra Wspólnego (GDW). W Gospodarce Dobra Wspólnego sukces przedsiębiorstwa mierzy się nie tylko jego rentownością, ale także wkładem, jaki wnosi on do budowania społeczeństwa.



10 minut

KROK 2

Zacznij grę integracyjną. Jeśli członkowie grupy się nie znają, poproś ich, aby przedstawili się imieniem. Jeśli pomieszczenie jest wystarczająco duże, poproś grupę o ustawienie się w linii, zgodnie z imionami w kolejności alfabetycznej.

Jeśli nie masz miejsca, poproś grupę o ustalenie, w drodze dyskusji, kolejności alfabetycznej ich imion. Zapisz je na papierze typu flipchart.



10 minut

KROK 3

Ustal podstawowe zasady kursu. Ważne jest, byś podkreślił wzmocnienie wartości Gospodarki Dobra Wspólnego, w szczególności podstawowych wartości współpracy i solidarności. W trakcie kursu uczestnicy będą proszeni o dzielenie się wiedzą, wzajemne wnoszenie wkładu w pomysły biznesowe innych oraz szanowanie siebie nawzajem – swoich poglądów i pomysłów.

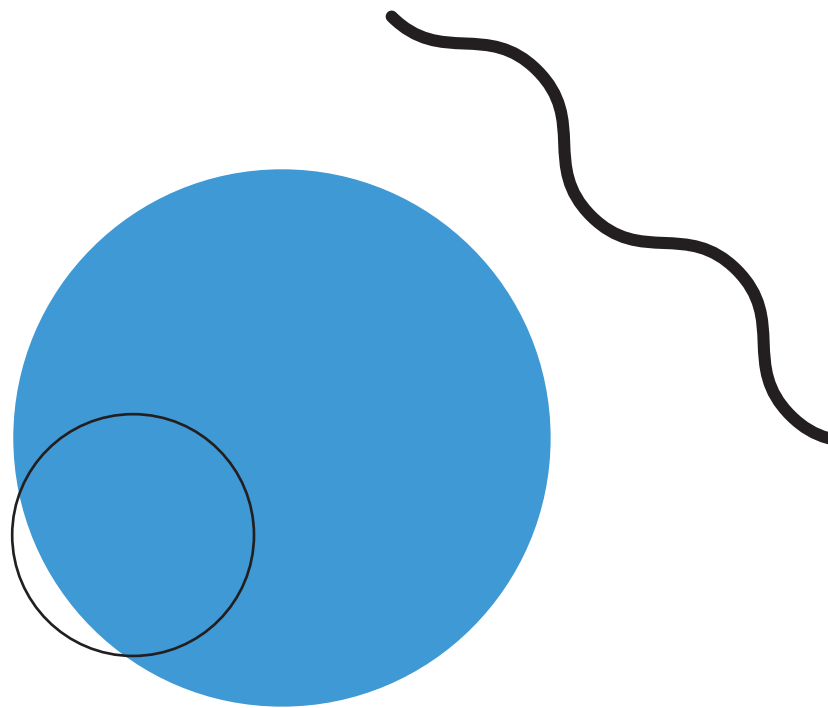
Krótko wyjaśnij zasady edukacji pozaformalnej. Jeśli pracujesz w edukacji pozaformalnej, na tym etapie zwykle uzgadnia się zasady dotyczące zachowania w trakcie sesji i zarządzania czasem.



25 minut

KROK 4

Razem z grupą, porozmawiajcie o wiedzy, ambicjach i planach uczestników. Jest to okazja, aby zachęcić ich do aktywnego uczestnictwa. Zapytaj ich, czy mają jakieś doświadczenie w prowadzeniu własnego biznesu lub znają kogoś kto go prowadzi. Jeśli nie, to czy wiedzą, jaki rodzaj działalności chcieliby założyć? Jeśli nie mają pomysłu na biznes, jakie są ich aspiracje zawodowe? Następnie porozmawiaj o ich oczekiwaniach dotyczących kursu.



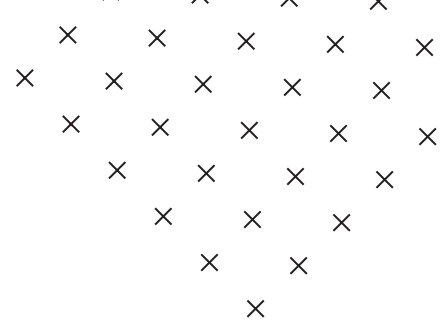


10 minut

KROK 5

Rozdaj materiał drukowany pn. Gwiazda Kompetencji (**zał. 1**). Wyjaśnij grupie, że aby zdobyć umiejętności, muszą zweryfikować poziom swojej wiedzy, czyli to co już wiedzą i czego potrzebują się jeszcze nauczyć. Poproś uczestników, aby dokonali krytycznej oceny swoich kompetencji w odniesieniu do każdego punktu na Gwieździe Kompetencji. Jeśli nie są pewni, jak to zrobić, możesz użyć następujących pytań pomocniczych:

- Kreatywność to: umiejętność rozwiązywania problemów - Czy uważają się za osoby kreatywne? Czy uważają, że łatwo jest znaleźć rozwiązania problemów?
- Umiejętności przedsiębiorcze: Ile już wiedzą o prowadzeniu firmy? Czy są gotowi do założenia własnego przedsiębiorstwa? Czy uważają, że potrafią rozpoznać podstawowe umiejętności potrzebne do rozpoczęcia działalności jako przedsiębiorca?
- Motywacja – Czy mają wystarczającą motywację do osiągnięcia sukcesu? Jak oceniliby własną chęć do uczenia się?
- Pewność siebie - Czy są pewni siebie? Czy są pewni swojego pomysłu na biznes (jeśli go mają)? Czy są pewni swoich mocnych stron i są świadomi swoich słabości?
- Wiedza: Gospodarka Dobra Wspólnego - Ile wiedzą o GDW?
- Wiedza: zrównoważony rozwój w praktyce biznesowej - Jeśli słyszeli o GDW, to co wiedzą o zrównoważonym i etycznym podejściu do biznesu?
- Wiedza: tworzenie biznesplanu - Czy mają już biznesplan? Jeśli nie, czy wiedzieliby, jak go stworzyć?



Powiedz uczestnikom, że pod koniec kursu wrócą do Gwiazdy Kompetencji, aby dokonać ewaluacji własnego rozwoju osobistego. Może odkryją, że źle ocenili poziom swojej wiedzy i umiejętności podczas wstępnej oceny. Ważne jest jednak to, żeby ich wypowiedzi były szczere, zwłaszcza w odniesieniu do mocnych i słabych stron oraz by na kanwie wiedzy o nich byli chętni i gotowi się uczyć.



2 minuty

KROK 6

Podsumuj sesję. Przekaż informację zwrotną na temat potencjału całej grupy, podsumuj jej mocne i słabe strony i sprawdź, czy grupa się z tym zgadza. Podziękuj uczestnikom za udział w sesji.

DODATKOWE SUGESTIE DO INSTRUKCJI:



POMYSŁY NA CIĄG DALSZY:

Młodzież, która nie ma jasnego pomysłu na biznes, może zapoznać się z koncepcją zrównoważonej przedsiębiorczości (stworzenie pomysłu na biznes w celu rozwiązania problemu społecznego)

KROK 2

Gra integracyjna może nie być odpowiednia dla starszych grup.

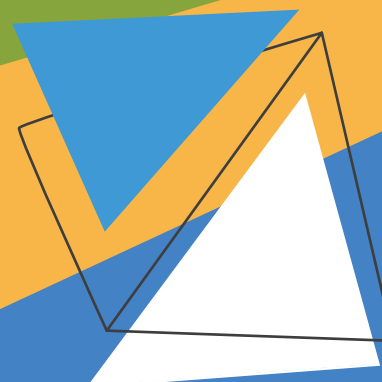
KROK 2

Jeśli członkowie grupy już się znają, zastąp imiona inną kategorią, na przykład ich ulubionym jedzeniem lub kolorem.

KROK 3

Sesja będzie dawała ciekawy efekt dydaktyczny, jeśli wszyscy będą zachęceni do uczestnictwa w nich. Możesz skorzystać z następujących sugestii: „Uczestnicy powinni się wspierać i ponosić wspólną odpowiedzialność za swoją naukę”; „Żaden pomysł nie jest głupi”; „Jesteś odpowiedzialny za swój udział w sesji”; „Można powiedzieć, że czegoś nie wiem”; „Wspierajcie się nawzajem, dzieląc się swoimi pomysłami”; „Tylko konstruktywna krytyka”.

Na koniec każdej sesji kursu prowadzący powinien sprawdzić z uczestnikami, czy uważają, że osiągnęli zaplanowane efekty uczenia się, czy potrzebują więcej informacji na temat kluczowych pojęć i czy tempo sesji nie jest dla nich zbyt szybkie lub zbyt wolne.



Gospodarka Dobra Wspólnego



Czas trwania:
1 godzina



WIĘCEJ INFORMACJI:

Christian Felber, Gospo-
darka Dobra Wspólnego,
Wydawnictwo Biały Wiatr,
2014.

Oficjalna strona GDW:
economia-del-bien-comun.org/es

CELE SESJI:

- zapoznanie grupy z wartościami, jakie niesie za sobą idea Gospodarki Dobra Wspólnego (GDW),
- wprowadzenie do bilansu GDW.

PO TEJ SESJI UCZESTNICZY BĘDĄ POTRAFILI:

- wyjaśnić, w jaki sposób wartości GDW (wymienione w matrycy bilansu GDW) działają w praktyce.

MATERIAŁY I SPRZĘT

- długopisy i papier.

MATERIAŁY DO WYDRUKU:

- Matryca bilansu GDW (**zał. 4**),
- Matryca bilansu GDW – czysty arkusz (**zał. 25**).

INSTRUKCJA POSTĘPOWANIA

KROK PO KROKU:



2 minuty

KROK 1

Przywitaj uczestników. Wyjaśnij, że celem sesji GDW jest przedstawienie wartości Gospodarki Dobra Wspólnego i zastosowanie ich do konkretnych przykładów biznesowych.



10 minut

KROK 2

Poproś uczestników, aby każdy z nich wynotował z pamięci na osobnych kartach papieru najważniejsze dla nich wartości życiowe (np. uczciwość, solidarność, przyjaźń, wiara). Powinny to być wartości, które są dla nich ważne, i którymi starają się kierować w życiu. Rozłóż wszystkie zapisane arkusze w linii na podłodze.



10 minut

KROK 3

Następnie poproś uczestników, aby wypisali z pamięci wartości, które kojarzą im się ze światem biznesu. Podobnie, jak w kroku 2, osoby uczestniczące powinny zapisywać każdą wartość na osobnym arkuszu papieru. Następnie połóż wszystkie propozycje na podłodze obok tych, które utworzyli wcześniej i zachęć grupę do krytycznego porównania tych dwóch kategorii. Zainicjuj dyskusję poprzez zadawanie pytań otwartych, w tym np. czy wartości, które uczestnicy zajęć stosują w życiu osobistym są analogiczne, jak wartości, które kojarzą z biznesem? W jakich aspektach różnią się one od siebie? Czy można znaleźć podobieństwa obu kategorii wartości?



5 minut

KROK 4

Po dyskusji, stwórz wspólnie z uczestnikami ich autorską definicję „dobra wspólnego”. Co rozumieją przez hasło: „dobro wspólne”? Z czym się im ono kojarzy? Jakie wartości „niesie za sobą” ta idea? W dalszym etapie, zanotuj na tablicy/flipcharcie następującą definicję „dobra wspólnego”: „Jest to określone dobro, które jest wspólne i korzystne dla wszystkich lub większości członków danej społeczności”. Ustosunkuj się do wszelkich różnic między stworzoną przez grupę definicją a tą zaproponowaną przez Ciebie. Zachęć uczestników do aktywnego dzielenia się przemyśleniami.



15 minut

KROK 5

Rozdaj wydrukowany **(zał. 25)** pn. Matryca bilansu GDW - czysty arkusz. Przed rozpoczęciem pracy grupy wyjaśnij terminy znajdujące się na osi X i Y matrycy (na osi X wymieniono wartości, a na osi Y - interesariuszy). Poproś uczestników, aby wypełniając arkusz, zaproponowali kilka przykładów praktycznych, jak wartości GDW, które mogą być stosowane w praktyce w odniesieniu do każdej z grup interesariuszy.



15 minut

KROK 6

Rozdaj kopie bilansu GDW i poproś uczestników o porównanie ich z wersjami utworzonymi podczas wcześniejszych ćwiczeń. Jakie są podobieństwa między tymi matrycami? Czym się one od siebie różnią? Czy uczestnicy zgadzają się z propozycją bilansu GDW? Jeśli tak, dlaczego? Jeśli nie, dlaczego? W dyskusji zwróć uwagę na fakt, że wartości GDW są wciąż doskonałe. Wyjaśnij, że niektóre przykłady zawarte w bilansie dotyczą średnich i dużych przedsiębiorstw. W jaki sposób matryce można odnieść do małej firmy lub jednoosobowego przedsiębiorcy?



3 minuty

KROK 7

Podsumuj sesję i podziękuj uczestnikom za udział.

95

DODATKOWE SUGESTIE DO INSTRUKCJI:



POMYSŁY

NA CIĄG DALSZY:

GDW znajduje swoje merytoryczne odzwierciedlenie w wielu innych teoriach ekonomicznych, takich jak np. gospodarka współdzielenia, Creative Commons, gospodarka ekologiczna, zrównoważony rozwój lub demokracja ekonomiczna. Poproś grupę o wyszukanie informacji w internecie na te tematy. Zwróć uwagę na praktyczne aspekty związane z tymi zagadnieniami. Więcej informacji na temat gospodarki dobra wspólnego można znaleźć na stronie internetowej: www.ecogood.org

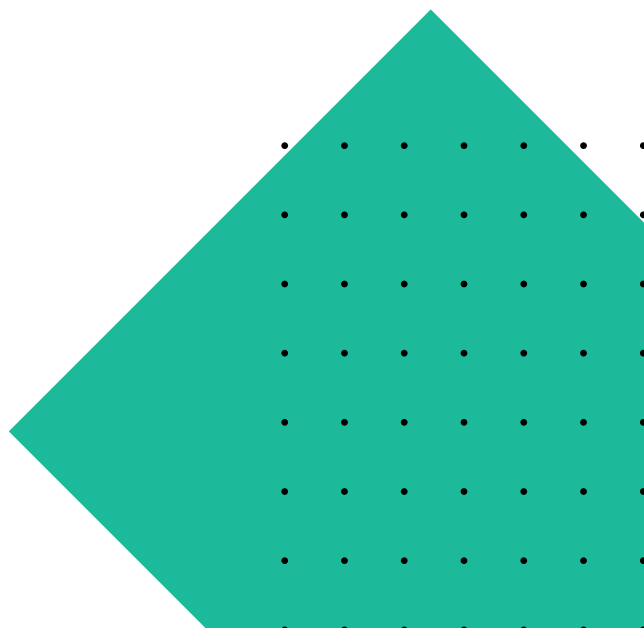
Sugeruje się, abyś w trakcie całego kursu powracał często do ćwiczenia realizowanego w tej sesji, szczególnie w sesjach „Biznesplan” i „Analiza SWOT”.

KROK 5

Istnieje możliwość zespołowego wypełniania bilansu na rozdanych arkuszach (np. w zespołach 2-3 osobowych) lub też narysowania jednej, wspólnej matrycy np. na tablicy czy flipcharcie i wypełniania jej w ramach pracy grupowej.

KROK 5

Jeśli grupa ma problemy, możesz pomóc im podając przykłady z oryginalnego bilansu GDW.



Studium Przypadku – Mondragón



READY TO GO



Czas trwania:

1 godzina



WIĘCEJ INFORMACJI:

Oficjalna strona Mondragón: mondragoncorporation.com/

Przykłady firm pracujących z GDW: <http://economia-del-bien-comun.org/en/content/examplescompanies-workingcommon-good>

FILMY O PRZEDSIĘBIORSTWIE MONDRAGÓN:

[youtube.com/watch?v=6R90Y21C_L4](https://www.youtube.com/watch?v=6R90Y21C_L4)
[youtube.com/watch?v=8ZolOC1mPek](https://www.youtube.com/watch?v=8ZolOC1mPek)

CELE SESJI:

- zrozumienie zasad działania modelu Gospodarki Dobra Wspólnego (GDW) na przykładzie konkretnego biznesu.

PO TEJ SESJI UCZESTNICZY BĘDĄ POTRAFILI:

- określić kluczowe korzyści z przyjęcia modelu GDW przez przedsiębiorstwo,
- zidentyfikować potencjalne wyzwania związane z podejściem GDW.

MATERIAŁY I SPRZĘT:

- papier typu flipchart,
- markery.

MATERIAŁY DO WYDRUKU:

- Fiszki z wartościami GDW (**zał. 6**),
- Studium przypadku Monragon (**zał. 7a**).

INSTRUKCJA POSTĘPOWANIA KROK PO KROKU



10 minut

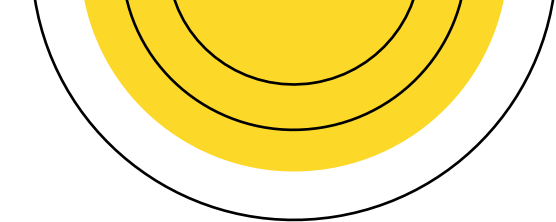
KROK 1

Przywitaj uczestników. Powiedz, że w tej sesji przedstawisz zasady wdrażania Gospodarki Dobra Wspólnego (GDW) opierając się na konkretnym przykładzie przedsiębiorstwa: firmy Mondragon Corporation. Aby przypomnieć grupie podstawowe wartości GDW, użyj fiszek z wartościami **(zał. 6)** z materiałów do wydrukowania.

Poproś, aby uczestnicy zanotowali na papierze flipchart wszystko, co wiedzą o firmie Mondragon (na przykład, gdzie ma siedzibę, jakie są obszary jej działalności). Zbierając te informacje wyróżnij kilka kluczowych faktów na temat tej firmy, między innymi takimi jak:

Mondragon Corporation jest korporacją i federacją spółdzielni pracowniczych. Korporacja została utworzona w 1956 r. w miejscowości Mondragón, w Kraju Basków w Hiszpanii przez księdza José Marię Arizmendiarieta i pięciu absolwentów Politechnicznej Szkoły Zawodowej. Z finansowego punktu widzenia Mondragón jest drugą co do wielkości grupą przedsiębiorstw ekonomii społecznej w Hiszpanii i dziesiątą co do wielkości firmą w Hiszpanii. Według raportu rocznego za 2018 r. firma zafakturowała 12.215.000.000 Euro i stworzyła ponad 8 000 nowych miejsc pracy w ciągu ostatnich pięciu lat. Pierwszymi produktami firmy były kotły parafinowe. Obecnie przedsiębiorstwo działa w wielu różnych sektorach na całym świecie, takich jak produkcja, budownictwo, przemysł usługowy i logistyka. W 2018 roku przedsiębiorstwo Mondragón zatrudniało łącznie 81 837 pracowników w 267 podmiotach, spółdzielniach i organizacjach.





Spółdzielnia Mondragón składa się z wielu współpracujących ze sobą podmiotów funkcjonujących w czterech sektorach: finansów, przemysłu, informacji i dystrybucji. Członkowie każdej jednostki (73,6% wszystkich pracowników firmy) są jej właścicielami i wspólnie nią zarządzają.



10 minut

KROK 2

Rozdaj każdemu uczestnikowi kopię studium przypadku „Mondragon” (**zał. 7a**). Poproś, aby uczestnicy rozpoczęli od przeczytania jego części pierwszej. W jakim stopniu wartości, misja i wizja Mondragon są podobne lub różne od modelu GDW?



10 minut

KROK 3

Poproś uczestników, aby zapoznali się z częścią drugą studium przypadku, a następnie omówili w parach, co każda z dziesięciu przedstawionych zasad może oznaczać w praktyce. Podczas dyskusji poproś uczestników o porównanie ich pomysłów z odpowiedziami zawartymi w części trzeciej studium przypadku. Moderując dyskusję staraj się precyzyjnie odpowiadać na wszelkie pytania, które mogą się pojawić.



10 minut

KROK 4

Zasugeruj przeczytanie części czwartej studium przypadku. W jaki sposób podejście biznesowe firmy Mondragon jest podobne lub różni się od działalności typowo komercyjnych podmiotów? Podczas dyskusji wyjaśnij, że zwykle w biznesie występuje skrajnie odmienna filozofia działania, niż ta zaprezentowana w firmie Mondragon (na przykład w korporacjach amerykańskich dyrektorzy generalni mogą spodziewać się, że otrzymają 400-krotność przeciętnego wynagrodzenia pracownika).



15 minut

KROK 5

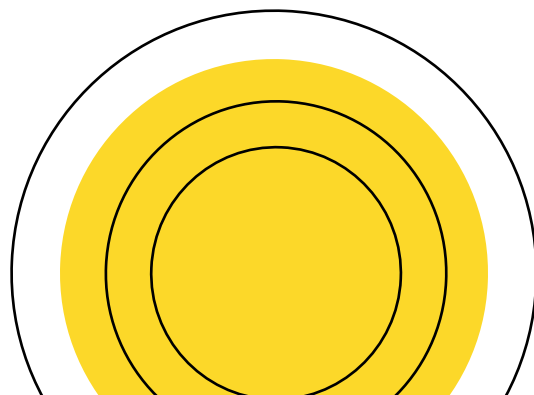
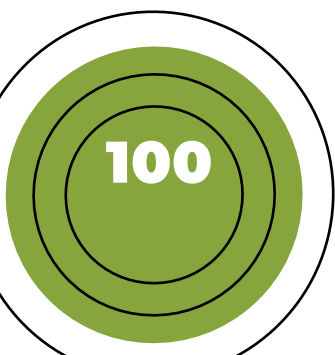
Poproś uczestników o omówienie w małych grupach korzyści i wyzwań, przed którymi stoją firmy stosujące podejście analogiczne jak to przyjęte przez Mondragon. Zwróć uwagę na wybrane problemy, z którymi borykał się Mondragon w ostatnich latach, w tym m.in. na następujące: Fagor Electrodomésticos była kiedyś jedną z firm należących do Mondragon Corporation. Sprzedaż firmy gwałtownie spadła ze względu na kryzys w Hiszpanii i niskokosztową konkurencję ze strony firm z Azji. W 2013 r. firma wystąpiła o przeprowadzenie postępowania układowego z wierzycielami, próbując renegocjować warunki spłaty długów w wysokości 1,1 mld EUR. Wcześniej straty w jednej firmie z grupy Mondragon były pokrywane przez inne, ale tym razem firmy zawetowały plan Fagora obawiając się negatywnego wpływu takiego postępowania na resztę grupy. Fagor ogłosił bankructwo, następnie (było to jesienią 2014 r.) został przejęty przez hiszpańskiego producenta urządzeń CATA Electrodomésticos (CNA Group).



5 minut

KROK 6

Zakończ sesję, informując uczestników o ewentualnych źródłach, z których mogą dowiedzieć się więcej o firmie Mondragon (zobacz: pomysły na ciąg dalszy). Omów strukturę organizacyjną innych firm i sposoby ich działania. Zapytaj grupę, jak można dokonywać oceny wartości informacji pochodzących z internetu, w tym zamieszczanych w artykułach biznesowych lub dokumentach rządowych.



DODATKOWE SUGESTIE DO INSTRUKCJI:



POMYSŁY NA CIĄG DALSZY:

Uczestnicy mogą uzyskać więcej informacji o firmie Mondragon i jej wartościach na stronie: www.mondragoncorporation.com

KROK 3

Możesz wyjaśnić niektóre pojęcia z części drugiej studium przypadku zanim uczestnicy zaczną ją czytać. Chodzi o to, aby lepiej zrozumieli tekst (np. termin „otwarte przyjęcie” określa prowadzoną w Mondragon politykę kadrową pozbawioną dyskryminacji, w tym także płciowej).

KROK 5

Możesz podać przykłady korzyści biznesowych (np. łączenie zasobów/potencjałów) oraz ewentualnych zagrożeń (np. jeśli firma zbankrutuje, pracownicy mogą stracić wszelkie fundusze, które zainwestują w spółdzielnię, a także swoje miejsca pracy).

Idealny przedsiębiorca



READY TO GO



Czas trwania:
1 godzina



WIĘCEJ INFORMACJI:
www.mindtools.com

CELE SESJI:

- pomoc w zrozumieniu, jakich umiejętności potrzeba, aby odnieść sukces w biznesie,
- wskazanie możliwości zastanowienia się przez uczestników nad własnym potencjałem przedsiębiorczym, w tym nad umiejętnościami i wartościami.

PO TEJ SESJI UCZESTNICZY BĘDĄ POTRAFILI:

- zidentyfikować umiejętności niezbędne do bycia przedsiębiorcą,
- określić własne umiejętności i wartości oraz zastanowić się nad swoimi mocnymi i słabymi stronami.

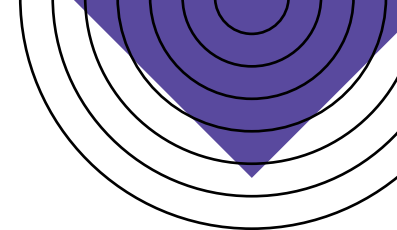
MATERIAŁY I SPRZĘT:

- flipchart,
- taśma klejąca lub Blu-tack,
- markery lub materiały do rysowania.

MATERIAŁY DO WYDRUKU:

- Karty umiejętności i wartości (**zał. 26**),
- Profil osobisty (**zał. 27**).

INSTRUKCJA POSTĘPOWANIA KROK PO KROKU:



PRZED SESJĄ:

Przygotuj salę tak, aby była w niej swobodna przestrzeń do pracy zarówno z całą grupą, ale także by istniała możliwość prowadzenia ćwiczeń w mniejszych zespołach.



5 minut

KROK 1

Przywitaj grupę i przedstaw cele tej sesji. Wyjaśnij, że w ramach tej części skupimy się na cechach osobistych. Poproś, aby dyskusja w trakcie tej sesji była prowadzona z zachowaniem zasad kultury i szacunku wobec rozmówców.



15 minut

KROK 2

Podziel grupę na zespoły liczące 2-3 osoby. Rozdaj każdemu z nich wydrukowane i pocięte karty z materiału do wydruku pn. Karty umiejętności i wartości (**zał. 26**). Poproś, by bazując na zawartych w kartach informacjach, każdy zespół stworzył „idealnego przedsiębiorcę”. Wyjaśnij, że w ćwiczeniu można użyć maksymalnie dziesięciu kart. Równocześnie poproś, bo komponując „idealnego przedsiębiorcę”, każdy z zespołów przypisał konkretny wynik procentowy dla konkretnej umiejętności lub wartości, w zależności od subiektywnej oceny stopnia ważności poszczególnych cech. Łączna wartość procentowa wszystkich wybranych cech przedsiębiorczych powinna wynosić 100% (dla przykładu: zespół mógłby przypisać 30% dla kreatywności, 20% dla wytrwałości oraz 50% dla zarządzania finansami itp. Tym samym wskazałby, że ta trzecia wymieniona w kolejności cecha jest, w jego odczuciu, najbardziej pożądana w biznesie). Korzystając z materiałów do rysowania i tablicy typu flipchart poproś, by każdy z zespołów wizualnie przedstawił swojego idealnego przedsiębiorcę.



10 minut

KROK 3

Poproś każdy z zespołów o zaprezentowanie na forum grupy efektów swojej pracy podczas dwuminutowego wystąpienia.



10 minut

KROK 4

Dokonaj podsumowania prezentacji zespołów i zainicjuj dyskusję. Zapytaj uczestników, czy chcieliby zmienić wybrane karty. Poproś o uzasadnienie swoich decyzji (niezależnie od tego, czy zdecydują się zamienić jedną lub więcej kart, czy też pozostać przy kartach wybranych wcześniej). Zapytaj zespoły, czy mogą wytypować jakieś dodatkowe umiejętności lub wartości dla idealnego przedsiębiorcy, o których nie wspomniano podczas ćwiczenia.



10 minut

KROK 5

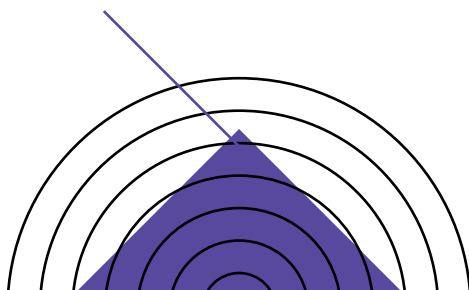
W dalszej części sesji uczestnicy, pracując samodzielnie powinni stworzyć osobisty profil kompetencji wymieniając umiejętności, które posiadają oraz te, które muszą zdobyć by być dobrym przedsiębiorcą. Wykorzystaj do tego celu wydrukowany dla każdego materiał do wydruku pn. Profil osobisty (**zał. 27**). Poproś, aby każdy z nich przypisał wartość procentową każdej ze swoich umiejętności. Jeśli napotkają trudności, zachęć ich, aby szukali pomocy u innych uczestników lub prowadzącego.



10 minut

KROK 6

Zbierz całą grupę i poprowadź dyskusję o mocnych i słabych stronach. W jaki sposób możemy stworzyć dokładny obraz naszych umiejętności i deficytów? Jak pokonywać własne słabości i wzmacniać mocne strony? Podsumuj sesję i podziękuj uczestnikom za ich zaangażowanie.



DODATKOWE SUGESTIE DO INSTRUKCJI:



POMYSŁY NA CIAĞ DALSZY:

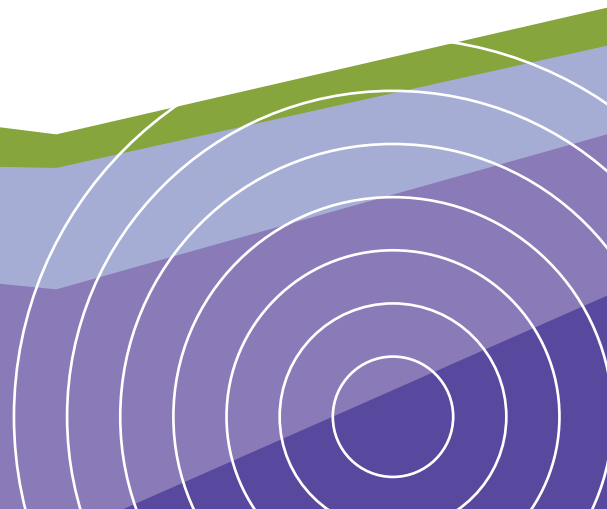
Poproś uczestników, aby każdy z nich wyobraził sobie siebie za pięć lat. Czy w tym wyobrażeniu udało się osiągnąć umiejętności, które dzisiaj są słabymi stronami? Poproś o przeanalizowanie własnego rozwoju analizując ten proces rok po roku aż do chwili obecnej. Jakie działania podjęli, aby rozwinąć swoje umiejętności? Po wyszczególnieniu każdego z działań wyjaśnij grupie, że właśnie stworzyli plan samodoskonalenia.

KROK 2

Ponieważ kreatywność jest kluczową umiejętnością każdego przedsiębiorcy, zachęcaj uczestników do bycia kreatywnymi i otwartymi na pomysły. Stwórz sprzyjające warunki do bycia kreatywnym. Np. nastrój w grupie możesz stymulować różnymi bodźcami, w tym np. odpowiednim oświetleniem, aranżacją wnętrza czy muzyką.

KROK 6

Zakłada się, że uczestnicy powinni być w stanie wymienić swoje mocne i słabe strony i być gotowi na podzielenie się nimi na forum grupy. Ponieważ ta sesja jest tak skonstruowana, żeby w jej trakcie uczestnicy podzielili się swoimi osobistymi refleksjami na temat ich samych, należy w każdym momencie jej trwania pamiętać, żeby prowadzić ćwiczenia oraz dyskusje we wspierającej, bezpiecznej, życzliwej i pozbawionej krytyki atmosferze.



Kreatywność, innowacje i rozwiązywanie problemów



Czas trwania:
1 godzina

CELE SESJI:

- przedstawienie podstawowych technik, które mają pomóc uczestnikom myśleć kreatywnie, wprowadzać innowacje i rozwiązywać problemy,
- skłonienie do refleksji, w jaki sposób „networking” (czyli usieciowienie) oraz udostępnianie idei GDW innym może pomóc w generowaniu pomysłów i pracy na korzyść wszystkich.

PO TEJ SESJI UCZESTNICZY BĘDĄ POTRAFILI:

- zrozumieć wartość precyzyjnego myślenia w obliczu problemów,
- ocenić własną zdolność do podejmowania decyzji pod presją czasu,
- podejmować decyzje, oferując krytyczną ich ocenę i nowe perspektywy.

MATERIAŁY I SPRZĘT:

- 1 stół na 4-5 uczestników,
- Na każdym stole powinny znaleźć się:
 1. kartonowe pudełko (np. po butach),
 2. cegła,
 3. wykałaczka,
 4. skrawek materiału,
 5. papier typu flipchart,
 6. markery,
 7. długopisy.

INSTRUKCJA POSTĘPOWANIA KROK PO KROKU:

PRZED SESJĄ

Rozstaw stoły. Rozłóż na nich pudełka, cegły, wykałaczki i skrawki materiałów.



2 minuty

KROK 1

Przywitaj uczestników. Przedstaw założenia ćwiczenia mówiąc, że w biznesie trzeba rozwiązywać problemy pod presją. Umiejętność kreatywnego myślenia, decydowania o najlepszej opcji z szerokiej gamy potencjalnych rozwiązań oraz wiedza, kiedy poprosić o pomoc, są przydatnymi umiejętnościami dla każdego przedsiębiorcy.



8 minut

KROK 2

Podziel grupę na zespoły po 4-5 osób. Każdemu z nich powiedz, że mają wyobrazić sobie, że w pudełku na stole jest kot. Uczestnicy będą mieli za zadanie przedstawić plan konstrukcji służącej do wypuszczenia kota z pudełka przy użyciu wyłącznie dostarczonych materiałów. Nie wolno im dotykać pudełka. Na wykonanie zadania mają dwie minuty. Po upływie tego czasu zebraj całą grupę. Poproś każdy zespół o przedstawienie swojego rozwiązania. Poproś ich także, aby zastanowili się, w jaki sposób doszli do tego zespołowego rozwiązania. Czy fakt, że w pudełku było zwierzę miał dla nich znaczenie? Czy wzięli pod uwagę jego samopoczucie? Czy rozwiązanie było łatwe czy trudne do osiągnięcia? Czy po wysłuchaniu pomysłów innych zespołów mogliby ulepszyć własne rozwiązanie?



20 minut

KROK 3

Poinformuj uczestników, że ich zadaniem jest stworzenie nowych pomysłów na ciasto. Aby je zrealizować poproś ich o przeanalizowanie procesu tworzenia nowych przepisów. W ciągu 10 minut, uczestnicy będą zobligowani wymyślić jak najwięcej różnych technik, aby stworzyć autorskie przepisy kulinarne. Zaczynajcie od napisania słowa „ciasto” na papierze flipchart.

Zapytaj pierwszą osobę z grupy o zaproponowanej prostej techniki generowania pomysłu na przepis na ciasto. Zadeмонstruj ją w grupie. Po minucie lub dwóch, zakończ. Poproś następną osobę, aby wymyśliła inną technikę generowania pomysłów i powtórz proces. Kontynuuj proces kreacji metod do momentu, aż wszyscy członkowie grupy wymyślą konkretną technikę tworzenia pomysłów na ciasto. Jeśli pojawią się problemy, możesz wprowadzić jedną z poniższych metod:

- Zaproponuj zwierzę - jakie ciasto by zjadło? Jaki byłby jego smak, kolor, rozmiar?
- Zaproponuj osobę - aktora filmowego, polityka lub kogoś, kto jest na sali. Jakie ciasto zamówiłaby ta osoba?
- Technika strumienia świadomości – poproś, aby każdy z uczestników zamknął oczy. Następnie poinstruuuj, aby pierwsza osoba, powiedziała głośno pierwsze skojarzenie ze słowem „ciasto”. Następna - powinna powiedzieć głośno pierwszą rzecz, która przychodzi jej do głowy, gdy słyszy odpowiedź pierwszej osoby, i tak dalej.
- Pomyśl o jak największej liczbie rodzajów ciasta i wymień ich cechy (kolor, smak, składniki). Losowo wybieraj cechy, aby stworzyć nowy rodzaj ciasta.

- Zaproponuj uczestnikom wyzwanie związane z przygotowaniem ciasta - jak zrobilibyście ciasto, gdybyście nie mieli kuchenki? Jak zrobilibyście ciasto, gdybyście nie mieli cukru? Jak zrobilibyście ciasto, gdybyście mieli tylko dwa jego składniki?

Zakończ zadanie po jego wielokrotnym wykonaniu z użyciem różnorodnych technik. Poproś grupę o ocenę różnych metod generowania pomysłów. Dzięki której z technik wygenerowano najlepsze rozwiązania? Które z rozwiązań okazało się najmniej efektywne? Zapytaj uczestników, jakie korzyści może przynieść stworzenie tysiąca szalonych pomysłów (których nie będzie można zrealizować), a także o korzyści płynące z krytycznej oceny i modyfikacji zdefiniowanego pomysłu. W jakich sytuacjach warto użyć tych technik?

Zapytaj grupę, która z technik będzie efektywna w procesie doskonalenia działalności gospodarczej jako całości, a która okaże się przydatna przy tworzeniu lub dostosowaniu procesu (np. produkcyjnego) lub produktu.

Po dyskusji połącz uczestników w pary. Poproś ich o zastosowanie techniki, które wymyślili, do ich własnego pomysłu na biznes. W przypadku, gdy wśród osób są takie, które mają konkretny i sprecyzowany pomysł na biznes, jest to okazja do jego weryfikacji lub jego udoskonalenia.



25 minut

KROK 4

Podziel uczestników na zespoły liczące od dwóch do czterech osób. Powiedz im, że są teraz odpowiedzialni za prowadzenie piekarni w swoim mieście. To świetny pomysł na biznes, ale w pierwszym roku napotka on wiele trudności. Każdy zespół powinien się zastanowić nad najlepszym sposobem działania, aby utrzymać swój piekarniczy biznes.

Zespoły na zmianę wybierają liczbę od jednego do pięciu i otrzymują wyzwanie (zgodnie z jednym z poniższych scenariuszy). Mają dokładnie dwie minuty na zastanowienie się nad rozwiązaniem oraz uargumentowanie, którą opcję wybrali i jakie mogą być jej potencjalne skutki.

SCENARIUSZ 1

W sklepie pojawia się niezadowolony klient, który twierdzi, że znalazł insekty w worku z bułkami kupionymi w piekarni kilka godzin wcześniej. Domaga się rekompensaty i grozi, że poinformuje o tym incydencie prasę lokalną. Nie jest stałym klientem piekarni, żaden z pracowników nie pamięta, by go obsługiwał. Czy:

1. zaoferujesz mu pieniądze na milczenie?
2. zaoferujesz mu rekompensatę w postaci rocznego zapasu bezpłatnego chleba?
3. powiesz mu, że to się więcej nie powtórzy, ale nic nie zrobisz?

SCENARIUSZ 2

Pracownik piekarni wskazuje Ci, jak możesz poprawić recepturę jednego ze swoich ciast, by podnieść jego walory smakowe i poszerzyć asortyment o udoskonalony produkt. Korzystając z jego pomysłu, robisz ciasto według nowej receptury, testujesz je i oceniasz, że jest ono najlepsze, jakie kiedykolwiek jadłeś. Może to być doskonały pomysł na poszerzenie asortymentu Twojej piekarni. Czy:

1. podziękujesz pracownikowi za pomysł?
2. podziękujesz pracownikowi za pomysł i zaoferujesz mu podwyżkę?
3. podziękujesz pracownikowi za pomysł i zaoferujesz mu procent zysku od każdego sprzedanego ulepszanego ciasta?

SCENARIUSZ 3

Bank dzwoni do Ciebie z informacją, że jesteś zobowiązany spłacić pożyczkę przed końcem miesiąca, w przeciwnym razie zostanie zamknięta Twoja działalność. Decydujesz się na spłatę długu. W konsekwencji musisz podjąć konkretną decyzję związaną z uregulowaniem zobowiązań swojej firmy. Którą wybierasz?

1. zapłacić swoim pracownikom;
2. spłacić zaciągniętą wcześniej pożyczkę na samochód dostawczy firmy;
3. zapłacić dostawcy, który przywozi ci składniki na chleb.

SCENARIUSZ 4

Dokonałeś analizy środków na koncie firmowym i stwierdziłeś, że zarobiłeś wystarczająco dużo, aby zainwestować w piekarnię. Czy:

1. podwyższysz wynagrodzenie pracownikom?
2. zainwestujesz w dobrą stronę internetową?
3. otworzysz kolejny sklep?

SCENARIUSZ 5

W kuchni Twojej piekarni doszło do zalania. Pozostawiony tam sprzęt, w tym m.in. Kuchenka, lodówka i inne urządzenia zostały w wyniku tego zdarzenia całkowicie zepsute. Otrzymasz pieniądze od firmy ubezpieczeniowej na zakup nowego sprzętu i naprawę szkód, ale zanim to się stanie, minie kilka miesięcy. Co robisz?

1. Zaciągasz pożyczkę krótkoterminową i kupujesz nowy sprzęt (mimo, że trzeba będzie spłacić dwukrotność kwoty pożyczki w ciągu roku).
2. Rozpoczynasz produkcję w domu i otwierasz stragan na targu (mimo, że możesz piec i sprzedawać dużo mniej w stosunku do tego, ile zwykle produkujesz w piekarni).
3. Przepraszasz swoich klientów i pracowników, zamykasz piekarnię na trzy miesiące i szukasz innych źródeł na zdobycie pieniędzy na zakup nowego sprzętu?

Zbierz wszystkich uczestników. Wyjaśnij im, że to zadanie nie ma idealnego, jednego rozwiązania. Dyskusja na ten temat powinna koncentrować się na następujących kwestiach:

Jak każdy z zespołów myślał o relacjach ze swoimi klientami i pracownikami? Czy zespół myślał o wpływie tych relacji na biznes i jego rozwój (zyski i straty)?

Jak uczestnicy scharakteryzowaliby podejście swojego zespołu do ryzyka? Czy skupili się na krótkoterminowym sukcesie i mniej martwili się długoterminowymi konsekwencjami?

Jak poszczególne zespoły wypracowały przedstawione rozwiązania? Czy wszyscy w zespole mieli swój wkład w ten proces?

KROK 5

Podziękuj uczestnikom za zaangażowanie w sesję. Podsumuj ćwiczenia, omawiając wyzwania i możliwości współpracy.



5 minut

DODATKOWE SUGESTIE DO INSTRUKCJI:



POMYSŁY NA CIĄG DALSZY:

Zaproponuj grupie, żeby poszukała w Internecie, innych ćwiczeń, które można wykorzystać do generowania i doskonalenia pomysłów.

KROK 1

Ćwiczenia z sesji „Kreatywność, innowacje i rozwiązywanie problemów” z poziomu Start up są również odpowiednie dla grupy Ready to go. Przed zajęciami przeczytaj obie sesje i wybierz najlepszą z opcji, w zależności od umiejętności i wiedzy Twojej grupy.

KROK 3

Możesz zmienić produkt, który będzie przedmiotem dyskusji grupowej. Chodzi o to, by wybrać taki, aby pasował do grupy. Upewnij się jednak, że wybierasz coś, co może prowadzić do wielu różnych rezultatów.

KROK 4

Jeśli grupa ma większe doświadczenie i wiedzę z zakresu przedsiębiorczości, przeczytaj na głos zaproponowane w ćwiczeniu wyzwania (scenariusze). Zaproponuj, by zespoły same wytypowały rozwiązania dla przeczytanych sytuacji. Podczas dyskusji grupowej poproś ich, aby uczestnicy zastanowili się, w jaki sposób doszli do konkretnego rozwiązania. Jak realistyczne były wymyślane przez nich rozwiązania? Jakie metody do ich kreacji zastosowali?

Warto dodać, że jeśli przestrzegasz zalecanej kolejności dla poszczególnych sesji kursu, sesja dotycząca kreatywności poprzedzi tę związaną z konstrukcją „Biznesplanu”. Niektórzy uczestnicy mogą już mieć własny pomysł na biznes, dlatego ćwiczenie w formie burzy mózgów (krok 2) to okazja do kreatywnej oceny jednego z pomysłów biznesowych uczestników i przetestowania jego innowacyjności.

KROK 4

Przypomnij grupie, że kluczem do kreatywności jest generowanie pomysłów, które mają służyć określonej celowi.

Biznes Plan

Część 2



READY TO GO

Jest to kontynuacja sesji „Biznes plan, część 1” (patrz poziom Start up). Jeśli widzisz, że Twoja grupa potrzebuje pomocy w przygotowaniu biznes planu, zalecane jest przeprowadzenie obu sesji. Jeśli uważasz jednak, że uczestnicy posiadają już doświadczenie w tej materii, możesz pominąć część pierwszą przewidzianą na wprowadzenie do tego tematu (Sesja Start up). W takiej sytuacji skorzystaj tylko z sesji drugiej Biznes Planu. Dzięki temu pomożesz uczestnikom w stworzeniu ram do planowania biznesowego w kontekście wartości Gospodarki Dobra Wspólnego.

CELE SESJI:

- omówienie struktury biznes planu,
- zachęcenie do zastosowania wartości GDW w praktyce biznesowej, poprzez analizę biznesu, który będzie miał istotne znaczenie dla lokalnej społeczności,
- rozwijanie zdolności strategicznego myślenia w biznesie.



Czas trwania:
1 godzina

PO TEJ SESJI UCZESTNICY BĘDĄ MIELI OKAZJĘ:

- zrozumieć, w jaki sposób można dokonać krytycznej oceny biznesu pod względem jego wpływu i znaczenia dla lokalnej społeczności, a tym samym odnieść go do niektórych praktycznych zastosowań z uwzględnieniem wartości GDW,
- zweryfikować na forum grupy swoje pomysły biznesowe i poznać wartość współpracy w tworzeniu i wzmacnianiu biznes planu,
- zrozumieć, w jaki sposób należy wspierać wartości GDW poprzez zrównoważony rozwój biznesu.

MATERIAŁY I SPRZĘT:

- laptop i projektor.

MATERIAŁY DO WYDRUKU:

- Arkusz Biznes Planu (**zał. 12**).

INNE MATERIAŁY:

- Biznes plany przygotowane samodzielnie wcześniej przez uczestników.

INSTRUKCJA POSTĘPOWANIA

KROK PO KROKU:



2 minuty

PRZED SESJĄ:

Jeśli Twoja grupa potrzebuje wsparcia w wypełnieniu biznes planu, zalecane jest przeprowadzenie sesji Biznes Plan, część 1 (poziom Start up). Jeśli uczestnicy posiadają już własne dokumenty, poproś, aby przynieśli je na zajęcia.

KROK 1

Przywitaj grupę. Jeśli przeprowadziłeś już sesję „Biznes Plan, część 1.”, wyjaśnij, że grupa wykorzysta uzyskaną z niej wiedzę do tworzenia własnych pomysłów biznesowych. Wyjaśnij, że podczas tego zadania dokonacie przeglądu podstawowych elementów biznes planu, z naciskiem na ich związek z zasadami GDW.

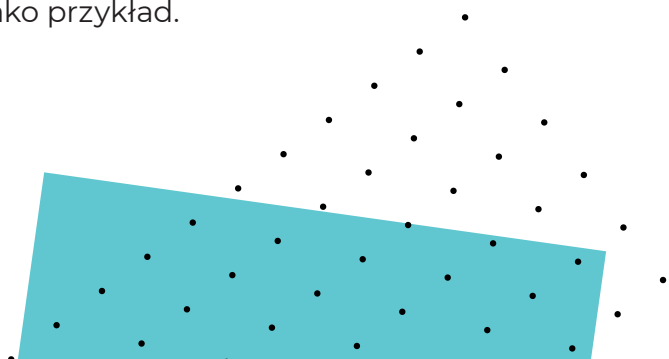
Rozdaj każdemu uczestnikowi wydrukowany materiał pn. Arkusze Biznes Planu (**zał. 12**). Wyjaśnij, że w tej sesji będą wspierać się nawzajem w przygotowaniu swoich planów biznesowych. Zaproponuj, aby w trakcie pracy każdy uczestnik spróbował przeanalizować każdy element dokumentu, ze szczególnym uwzględnieniem pomysłu biznesowego, jaki ma. Poproś, aby grupa przygotowywała na bieżąco notatki ze swoich przemyśleń.



10 minut

KROK 2

Zapytaj grupę o plany dotyczące biznesu. Omów krótko każdy pomysł biznesowy sformułowany przez uczestników. Wybierz jeden z nich i uprzedź, że będzie on służył jako przykład.





45 minut

KROK 3

Korzystając z wybranego wcześniej pomysłu na biznes, dokonaj konstruktywnej i wnikliwej analizy struktury przygotowanego dokumentu. W celu wizualizacji wybranego pomysłu grupie możesz wykorzystać projektor. Zwróć uwagę, aby więcej czasu poświęcić treściom zawartym w konkretnych częściach Biznes Planu tj. w części 3. Czynniki sukcesu (ze szczególnym naciskiem na odpowiedź na pytanie: w jaki sposób zapewnisz rentowność swojej firmie?) oraz części 6. Gospodarka Dobra Wspólnego.



3 minuty

KROK 4

Podsumuj sesję. Zapytaj uczestników, czy uważają, że rozumieją strukturę biznes planu i czy potrzebują więcej czasu na wyszukanie dodatkowych treści z nim związanych.

DODATKOWE SUGESTIE DO INSTRUKCJI:



POMYSŁY NA CIAĞ DALSZY:

Jeśli uczestnicy odkryli luki w swojej wiedzy lub widzą słabości swojego planu, zachęć ich do podjęcia dalszych działań służących zgłębieniu tematu. W tym celu mogą np. uzyskać dodatkowe informacje na temat konkurentów i potencjalnych sojuszników planowanego biznesu.

KROK 1

Prowadzący powinien podkreślić, że nierentowny biznes nigdy nie będzie zrównoważony.

KROK 2

Być może nie będziesz miał czasu na wnikliwe omówienie każdego pomysłu na biznes w dużej grupie. Wówczas zalecany jest podział grupy na małe, trzy- lub czteroosobowe zespoły, w ramach których będzie prowadzona dyskusja na temat wszystkich propozycji uczestników. Po zespołowej pracy, poproś przedstawiciela każdego z nich o krótkie podsumowanie dyskusji i komentarz.

KROK 3

Sesja będzie ciekawsza i przyniesie lepszy efekt, jeśli szczegółowo omówisz jeden wybrany pomysł na biznes. Pamiętaj jednak, aby nie tworzyć sytuacji stresującej dla autora tego pomysłu. Nie możesz dopuścić do niestosownej i krytycznej jego oceny na forum grupy. Staraj się konstruktywnie odnosić się do założeń zawartych w prezentowanym, wzorcowym biznes planie. Jeśli to będzie możliwe, w dyskusji łącz analizę biznes planu z innymi pomysłami biznesowymi zaproponowanymi w grupie.

KROK 3

Jest to także okazja do wzmocnienia wartości GDW w zakresie współpracy i wsparcia. Dzięki uczestniczącemu, partycypacyjnemu charakterowi tego ćwiczenia, przy jednoczesnym życzliwym odnoszeniu się do wzorcowego pomysłu, możliwe stanie się zidentyfikowanie potencjalnych obszarów współpracy pomiędzy uczestnikami a także reprezentowanymi przez nich różnymi pomysłami biznesowymi.

Rachunek zysków i strat



READY TO GO



Czas trwania:
1 godzina

CELE SESJI:

- przedstawienie podstawowych zasad konstrukcji rachunku zysków i strat,
- dyskusja nad wpływem poszczególnych czynników na zyski i straty przedsiębiorstwa.

PO TEJ SESJI UCZESTNICZY BĘDĄ POTRAFILI:

- zrozumieć podstawowe zasady dotyczące struktury i tworzenia rachunku zysków i strat oraz określić znaczenie planowania i zabezpieczenia przepływów pieniężnych w przedsiębiorstwie.

MATERIAŁY I SPRZĘT:

- długopisy i kartki papieru,
- papier typu flipchart,
- markery,
- laptop i projektor.

MATERIAŁY DO WYDRUKU:

- Arkusz A Rachunek zysków i strat (**zał. 15**),
- Arkusz B Rachunek zysków i strat (**zał. 16**),
- Arkusz C Rachunek zysków i strat (**zał. 16**),
- jeśli korzystasz z laptopa i projektora, arkusz w programie Excel: Rachunek zysków i strat.

INSTRUKCJA POSTĘPOWANIA

KROK PO KROKU:



2 minuty

KROK 1

Przywitaj uczestników. Podziel ich na zespoły składające się max. z 4 osób. Powiedz im, żeby wyobrazili sobie, że planują otworzyć piekarnię. Wyjaśnij, że dzięki tej sesji nauczą się, jak w takim biznesie, korzystając z uproszczonego arkusza prognozy sprzedaży, można obliczyć liczbę bochenków chleba oraz ich cenę sprzedaży oraz zaprognozować wielkość kredytu, w taki sposób, aby utrzymać taką działalność.



8 minut

KROK 2

Rozdaj każdemu zespołowi wydrukowany **(zał. 15)** – arkusz A. Poprowadź krótką dyskusję na temat działań, jakie osoby chcące założyć biznes piekarniczy powinny podjąć, aby go otworzyć (np. wynająć miejsce, sprzęt, dostawców, itp.). Poproś uczestników, aby wypisali te działania w porządku chronologicznym w arkuszu. Zwróć uwagę na to, że można wytypować więcej niż jedno działanie do wykonania w tym samym czasie.

120



15 minut

KROK 3

Następnie rozdaj zespołom wydrukowane materiały: Arkusz B i Arkusz C (**zał. 16**). Wyjaśnij, że aby założyć firmę i utrzymać ją, będą zobligowani skalkulować podstawowe wskaźniki finansowe, czyli przychody i koszty. Powiedz grupie, że nie ma jednej właściwej odpowiedzi w tym ćwiczeniu. Jeśli tylko całkowity przychód przekracza całkowite koszty, to firma osiąga zysk.

W pierwszej kolejności skoncentruj się na szacowaniu przychodów w przedsiębiorstwie. Wykorzystując arkusz B jako odniesienie, poprowadź uczestników przez obliczenia. Daj im czas na zastanowienie się nad otrzymanymi informacjami, omówienie ich i zapisanie obliczeń w Arkuszu C.

Wyjaśnij, że każdy zespół powinien w pierwszym etapie oszacować liczbę bochenków chleba, które planuje sprzedać dziennie ($S =$ Sprzedaż). Tę liczbę należy umieścić w niebieskim polu. Następnie powinien obliczyć liczbę bochenków planowanych do sprzedaży w ciągu miesiąca. Liczbę sprzedaży miesięcznej oblicza się mnożąc liczbę bochenków sprzedawanych dziennie (S) \times 25 (wartość 25 oznacza średnią liczbę dni handlowych w miesiącu). Liczbę tę należy wpisać w pole bezpośrednio poniżej.

Każdy zespół powinien także ustalić cenę 1 sprzedawanego bochenka – jest to tzw. koszt jednostkowy (KJ). Tę liczbę trzeba umieścić w żółtym polu.

Następnym etapem w konstrukcji rachunku zysków i strat jest obliczenie miesięcznego przychodu (MP). Warto pamiętać, że w tym ćwiczeniu miesięczny przychód jest obliczany poprzez pomnożenie liczby bochenków sprzedawanych w miesiącu przez jego koszt jednostkowy. Wartość miesięcznego przychodu znajduje się w zielonym polu.

Wyjaśnij uczestnikom, że wykonując to ćwiczenie powinni założyć, że firma rozwija się bardzo powoli. Co miesiąc zarabia dodatkowe 10 zł. Każdy zespół może obliczyć wzrost swojego miesięcznego przychodu, wypełniając pola A - L. W ciągu roku ich miesięczny przychód wzrasta od początkowego punktu $KJ \times (S \times 25)$ w styczniu do $KJ \times (S \times 25) + 110$ zł w grudniu.

Teraz zespoły powinny oszacować, ile pieniędzy pożyczyć, aby rozpocząć działalność. Liczba ta nosi nazwę: KREDYT, i powinna zostać wpisana w fioletowe pole. Całkowity przychód za dany rok jest określony wzorem $(MP \times 12) + 660$ zł + KREDYT.



15 minut

KROK 4

Powiedz uczestnikom, że zespoły powinny teraz obliczyć planowane koszty przedsiębiorstwa. Dla uproszczenia poproś ich, aby wyobrazili sobie, że koszt wytworzenia chleba oblicza się, dzieląc miesięczny przychód na pół. Liczbę tę wpisuje się w wierszu „Składniki”. Zaproponuj, aby sumę rocznych kosztów uczestnicy wpisali w czerwone pole. Dla bardziej dociekliwych, w tym miejscu można zainicjować dyskusję, jak szacować rzeczywiste koszty wytworzenia chleba w biznesie piekarniczym (będzie to szansa na omówienie korzyści skali).

Następnie, ponownie dla uproszczenia kalkulacji ustal, że koszty przedsięwzięcia (np. czynsz, wynagrodzenia, prąd) są stałe i wynoszą 1000 zł miesięcznie. Jeśli uznasz to za zasadne, możesz zmienić tę liczbę, aby dokładniej odzwierciedlała rzeczywistą sytuację na lokalnym rynku. Ustal także, że w pierwszym miesiącu działania firmy dodatkowy sprzęt (będący jej inwestycją początkową, jednorazową) kosztuje ją 2000 zł. Powiedz ponadto uczestnikom, że w ramach działalności zdecydowali się wziąć kredyt, który będą musieli spłacić. Spłaty KREDYTU są ustalone na 5% miesięcznie z całkowitej kwoty kredytu. Spłaty są obliczane poprzez podzielenie sumy KREDYTU przez 20. Całkowite spłaty za rok są obliczane jako $(KREDYT \div 20) \times 12$ miesięcy.



15 minut

KROK 5

Po oszacowaniu kosztów i przychodów przez każdy zespół, poproś ich o prezentację efektów prac. Po prezentacji, w ramach grupy przedyskutuj różne scenariusze i przyjęte przez zespoły założenia. Zapytaj uczestników, czy uważają, że ich dane dotyczące przewidywanej sprzedaży są realistyczne. Przetestuj efekty zmian dla różnych zmiennych. Co się stanie, jeśli koszty stałe przedsiębiorstwa wzrosną o 10%? Co się stanie, jeśli liczba sprzedawanych bochenków chleba spadnie o 10%? Co się stanie, jeśli stopy procentowe wzrosną, a wraz z nimi wzrosną spłaty pożyczek? Poprowadź dyskusję na temat zarządzania ryzykiem. Jakie zmienne, jako przedsiębiorcy, mogą kontrolować? Jakie środki mogą zastosować, aby zmniejszyć ryzyko wzrostu kosztów lub zmniejszenia przychodów?



5 minut

KROK 6

Podsumowując tę sesję, przypomnij uczestnikom, że wykonane przez nich ćwiczenia z tej sesji obrazują uproszczoną wersję rachunku zysków i strat. Zapytaj grupę, czy rozumieją kalkulację zysków i strat dla biznesu, czy też temat wymaga dodatkowego wyjaśnienia. W przypadku potwierdzenia niejasności, poświęć dodatkowy czas na wyjaśnienie wątpliwości. Poproś o zadawanie pytań. Odpowiadając, staraj się operować konkretnymi przykładami, dla lepszego zobrazowania treści. W sytuacji, gdy masz już pewność, że uczestnicy rozumieją temat, podziękuj im za udział w sesji.

DODATKOWE SUGESTIE DO INSTRUKCJI:



POMYSŁY

NA CIĄG DALSZY:

Zachęć uczestników, aby znaleźli różne opcje finansowania działalności. Mogą to być m.in. pożyczki bankowe, oszczędności, wsparcie finansowe partnerów/inwestorów lub mogą pożyczyć pieniądze od rodziny. Poszukajcie też wspólnie innych form finansowania działalności gospodarczej, jak np. programy dla przedsiębiorców i samozatrudnionych, dotacje, crowdfunding, programy typu „start-up”.

KROK 1

Jeśli masz dostęp do projektora i laptopa, możesz pobrać arkusz kalkulacyjny w programie Excel i wyświetlić na forum grupy przykładowy rachunek zysków i strat. Wspólnie, w ramach pracy grupowej, zdecydujcie o kosztach i przychodach dla przedstawionego biznesu piekarni. Wprowadzone na bieżąco dane zostaną zaktualizowane automatycznie, co da więcej czasu na dyskusję.

KROK 2

Ten etap jest przydatny podczas pracy z młodymi ludźmi, którzy posiadają wyraźne deficyty w zakresie wiedzy i umiejętności planowania biznesowego. Możesz pominąć tę sekcję i poświęcić więcej czasu na kolejne kroki, jeśli Twoja grupa jest bardziej zaawansowana.

KROK 5

W tym miejscu możesz odnieść się do aktualnej sytuacji na rynku (lokalnym, regionalnym, krajowym). Ile osób kupuje chleb w Waszym mieście/wiosce? Ile kosztuje bochenek chleba lokalnie? Czy założone koszty stałe na poziomie 1000 zł są realistyczne? Ile kosztuje wynajem pomieszczeń biznesowych, zakup podstawowych składników do produkcji chleba? Jaki jest koszt zatrudnienia personelu? Czy szacunkowe koszty są realne? Czy ustalona wielkość sprzedaży chleba jest za wysoka? Jaki wpływ na nabywców mają zbyt wysokie lub zbyt niskie ceny podstawowych artykułów spożywczych?

Analiza SWOT



READY TO GO



Czas trwania:
1 godzina

CELE SESJI:

- pomoc uczestnikom w dokonaniu przez nich krytycznej oceny ich pomysłu na biznes,
- wzmocnienie praktycznego zastosowania wartości Gospodarki Dobra Wspólnego.

PO TEJ SESJI UCZESTNICZY BĘDĄ POTRAFIŁI:

- ocenić swój pomysł na biznes pod kątem jego mocnych i słabych stron, szans i zagrożeń,
- przedstawić publicznie swój pomysł na biznes,
- docenić wartość współpracy w tworzeniu dobrego biznesplanu (efekt synergii).

MATERIAŁY I SPRZĘT:

- długopisy,
- papier.

MATERIAŁY DO WYDRUKU:

- Analiza SWOT - arkusz (**zał. 17**),
- Biznes Plan – piekarnia Chlebak (**zał. 13**),
- fiszki z wartościami GDW (**zał. 6**),
- Matryca bilansu GDW (**zał. 4**).

INSTRUKCJA POSTĘPOWANIA KROK PO KROKU:



2 minuty

PRZED SESJĄ:

Uczestnicy będą musieli wypełnić i zaprezentować biznes plan (patrz „Biznes Plan”, część 1 i 2).

KROK 1

Przywitaj uczestników. Wyjaśnij, że celem sesji jest współpraca i wzajemna pomoc w doskonaleniu pomysłów biznesowych. Utwierdź ich w przekonaniu, że ta sesja pozwoli na przeanalizowanie pomysłów pod kątem mocnych i słabych stron, szans i zagrożeń (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats). Skorzystaj z fiszek z wartościami GDW (**zał. 6**) lub matrycy bilansu GDW (**zał. 4**), aby przypomnieć grupie podstawowe wartości GDW.



10 minut

KROK 2

Poproś uczestników, aby zorganizowali się w małe trzy, czteroosobowe zespoły. W pierwszej części sesji każdy uczestnik ma dokładnie dwie minuty na wyjaśnienie swojego pomysłu na biznes innym członkom swojego zespołu. Prelegenci, prezentując swój pomysł, powinni postarać się podać następujące informacje:

- Jaki jest pomysł na biznes? Na czym on polega?
- Gdzie biznes będzie się znajdować? (w tym miejscu możesz poprosić uczestników o narysowanie szybkiej mapy z lokalizacją firmy i ewentualnym jej zasięgiem)
- Kiedy biznes zostanie otwarty?
- Kim będą klienci? Dlaczego klienci wybiorą tę firmę, a nie inną, podobną?



25 minut

KROK 3

Na tym etapie, uczestnicy pracują w zespołach, omawiając kolejno każdy z pomysłów biznesowych i wskazując następujące kwestie:

Mocne strony firmy (S): Czy firma odpowiada na potrzeby rynku? Czy uwzględniała potrzeby społeczności lokalnej? Czy została zidentyfikowana luka na rynku? Jakie umiejętności mają do zaoferowania jako przedsiębiorcy? Jaki będzie wkład biznesu w poprawę warunków społeczności lokalnej?

Słabe strony firmy (W): Czy pomysłodawcy planują odtworzyć istniejący produkt - jeśli tak, to co zrobią inaczej? Jakie presje finansowe pojawiają się w ciągu pierwszego roku i kolejnych lat? Jaki będzie potencjalny wpływ biznesu na środowisko? Czy niektóre aspekty działalności mogą nie spełniać wartości GDW?

Możliwości dla biznesu (O): Wyjaśnij, że sposób współpracy i dzielenie się wiedzą między firmami może prowadzić do korzyści dla każdej ze stron. Kim są w społeczności ich sojusznicy? Jakie są możliwości finansowania firmy, w tym możliwe do otrzymania fundusze na rozpoczęcie działalności? Czy przedsiębiorcy na poziomie lokalnym mogą skorzystać z pomocy finansowej np. JST?

Zagrożenia dla biznesu (T): Jaki jest klimat biznesowy w najbliższym otoczeniu? Jakie są ryzyka wystąpienia recesji lub niekorzystnych zmian na rynku?





15 minut

KROK 4

Na tym etapie poproś uczestników o indywidualną pracę. Pozwól, aby zweryfikowali swój biznes pod kątem uwag poczynionych przez innych i zaleć dokonanie korekt ich biznes planu.



8 minut

KROK 5

Podsumuj sesję. Zapytaj uczestników, co uzyskali dzięki doświadczeniu osiągniętemu podczas tej sesji. Czy ich pomysł na biznes się zmienił pod wpływem rozmów z innymi? Jaka jest wartość dodana podejścia w zakresie kreacji pomysłu na biznes i jego modyfikacji opartych na współpracy?

DODATKOWE SUGESTIE DO INSTRUKCJI:

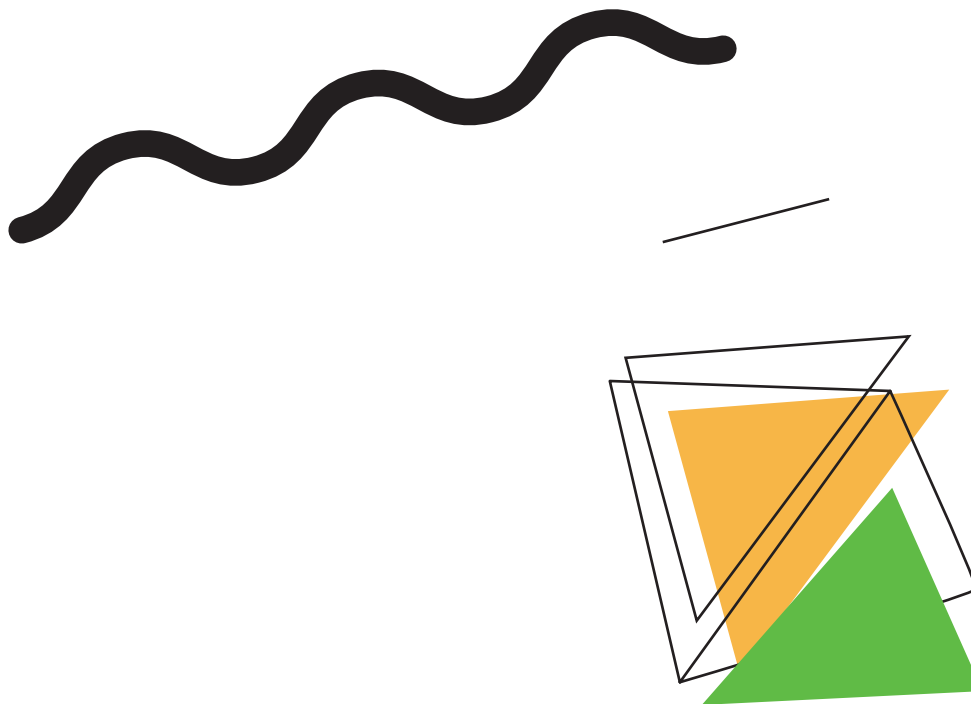


POMYSŁY NA CIĄG DALSZY:

Uczestnicy mogą wykonać analizę SWOT firmy, którą znają. Dzięki porównaniu swojej matrycy SWOT z inną mają okazję zweryfikować swoją wiedzę i doprowadzić do weryfikacji biznesu.

KROK 5

Podsumowując sesję, spróbuj połączyć jej treści z tymi zawartymi w sesji pn. „Gospodarka Dobra Wspólnego”.



Zrównoważony rozwój w planowaniu biznesowym



START UP



Czas trwania:
1 godzina

CELE SESJI:

- wyjaśnienie zasad zrównoważonego rozwoju do tworzenia biznes planu,
- przypomnienie podstawowych wartości GDW i krytyczna ocena dotycząca tego, jak można połączyć je z planami biznesowymi uczestników.

PO TEJ SESJI UCZESTNICZY BĘDĄ POTRAFILI:

- zrozumieć istotę „zrównoważonego rozwoju”,
- zrozumieć podstawowe pojęcia związane ze zrównoważonym rozwojem,
- włączyć aspekty zrównoważonego rozwoju do tworzenia własnych biznes planów.

MATERIAŁY I SPRZĘT:

- papier typu flipchart,
- markery.

MATERIAŁY DO WYDRUKU:

- Zrównoważony rozwój – karty z pojęciami (**zał. 18**),
- Trzy sfery zrównoważonego rozwoju – diagram (**zał. 28**),
- Matryca bilansu GDW (**zał. 25**).

INNE MATERIAŁY:

- uczestnicy powinni przynieść biznesplany, które stworzyli we wcześniejszych sesjach.



7 minut

KROK 1

Przywitaj uczestników. Zapytaj, co rozumieją pod pojęciem „zrównoważony rozwój”. Odpowiadając na zaproponowane przez grupę sugestie pojęciowe, podkreśl następującą definicję zrównoważonego rozwoju: Zrównoważony rozwój to sposób gospodarowania, w którym zaspokojenie potrzeb obecnego pokolenia nie zmniejszy szans zaspokojenia potrzeb przyszłych pokoleń.

Wyjaśnij, że ta sesja pomoże uczestnikom włączyć zrównoważony rozwój do własnego biznes planu oraz pozwoli zrozumieć, w jaki sposób zrównoważony biznes może przyczynić się do poprawy warunków życia społeczności lokalnej.



10 minut

KROK 2

Rozdaj każdemu uczestnikowi wydrukowany materiał pn. Trzy sfery zrównoważonego rozwoju – diagram (**zał. 28**) oraz Matrycę bilansu GDW (**zał. 25**). Poproś, aby uważnie przyjrzeni się obu diagramom i zastanowili się, w czym są do siebie podobne, a w czym się różnią. Czy jest możliwe przełożenie wartości GDW na trzy kategorie podane w trzech obszarach zrównoważonego rozwoju? Wyjaśnij, że temat ten jest dyskusyjny i nie ma jednoznacznej odpowiedzi na tak postawione pytanie.

Poproś grupę, aby zastanowiła się, w jaki sposób kategorie wskazane w obu materiałach są ze sobą powiązane? Kontynuuj dyskusję, starając odnaleźć wspólnie z grupą odpowiedź na pytanie: w jaki sposób można stworzyć zrównoważoną organizację?



10 minut

KROK 3

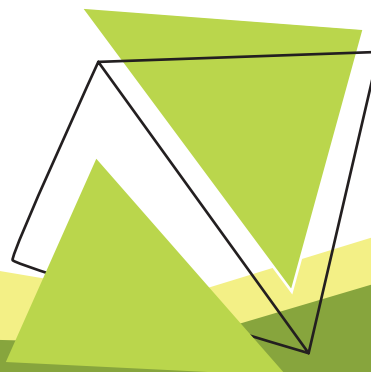
Korzystając z definicji „zrównoważonego rozwoju” podanej w kroku 1., poproś grupę, aby wytypowała różne ludzkie potrzeby. Wśród nich mogą pojawić się następujące: ciepło, schronienie, żywność, bezpieczeństwo, poczucie wspólnoty, rozwój osobisty itp. W jaki sposób wykreowany pomysł na biznes przyczynia się do zaspokojenia potrzeb obecnego pokolenia? Czy przyczyniając się do zaspokojenia potrzeb obecnego pokolenia, planowany biznes będzie stanowił zagrożenie dla zaspokojenia potrzeb przyszłych pokoleń? Jeśli tak, to w jaki sposób?



15 minut

KROK 4

Poproś uczestników o włączenie koncepcji zrównoważonego rozwoju do biznes planu. Zasugeruj, aby skupili się tylko na zmianach, które mogą i są w stanie wprowadzić (np. zapewnienie opieki nad dziećmi, wypłacanie satysfakcjonującej płacy, elastyczny czas pracy, wybór etycznych dostawców itp.).





15 minut


KROK 5

Zbierz całą grupę na wspólną prezentację i dyskusję. W zależności od ilości czasu, jakim dysponujesz, poproś albo każdego uczestnika albo wybranych przedstawicieli zespołów, aby krótko przedstawili na forum wypracowane strategie na biznes z uwzględnieniem zasad zrównoważonego rozwoju. Zastanówcie się wspólnie, jak każdą zaprezentowaną strategię zrównoważonego rozwoju można zastosować w praktyce.

Podczas dyskusji zachęć uczestników do zadawania sobie pytań. Jak zmienił się ich biznes plan w wyniku włączenia do niego elementów zrównoważonego rozwoju? Jaki pozytywny wpływ ma ich plan zrównoważonego rozwoju na społeczność lokalną?

Grupa może potrzebować kilku przykładów, aby chcieć podzielić się swoimi spostrzeżeniami. Możesz skorzystać z poniższych lub uzupełnić o własne:

- pozyskiwanie surowców oznaczonych jako „Fairtrade” do wytwarzania produktów pomoże ograniczyć zbyt intensywne wykorzystanie zasobów nieodnawialnych oraz siły roboczej w kraju, który je dostarcza (aspekt ekologiczny i społeczny),
- umożliwienie elastycznego systemu pracy w firmie pomoże rodzicom lub opiekunom wspierać edukację ich dzieci,
- oferowanie opieki nad dziećmi przez przedsiębiorstwo zwiększy pulę potencjalnych pracowników.



Podsumuj praktyczne zastosowanie planów stworzonych przez uczestników. Którą z proponowanych zmian można wprowadzić w małej firmie? Jeśli nie są one obecnie możliwe do osiągnięcia, to jakie kroki można podjąć od razu w dążeniu do osiągnięcia „zrównoważonego” celu biznesowego (np. wprowadzenie programu wolontariatu korporacyjnego może być nierealistyczne, ale dzięki elastycznemu zatrudnieniu w firmie, pracownikom może być łatwiej uczestniczyć w wolontariacie w ich społecznościach).



3 minuty

KROK 6

Zakończ tę sesję odnosząc się do planów na biznes sformułowanych przez uczestników, zachęcając ich równocześnie do dalszej pracy nad nimi. Wyjaśnij, że każdy plan na biznes ewoluje i z biegiem czasu może ulegać modyfikacjom.

DODATKOWE SUGESTIE DO INSTRUKCJI:



POMYSŁY NA CIĄG DALSZY:

Definicja zrównoważonego rozwoju pochodzi z raportu Organizacji Narodów Zjednoczonych. Należy zauważyć, że koncepcja zrównoważonego rozwoju jest kwestionowana, ale definicja użyta w tej sesji jest przydatna, ponieważ jest łatwa do zrozumienia powszechnie znana i szeroko stosowana. Możesz zachęcić uczestników, żeby dowiedzieli się więcej na temat debaty dotyczącej zrównoważonego rozwoju. Więcej: w raporcie Komisji Bruntland „Nasza wspólna przyszłość”.

KROK 3

Diagram zawierający trzy sfery zrównoważonego rozwoju stanowi szeroko diskutowany w wielu środowiskach model teoretyczny, który według niektórych nie do końca można przełożyć na praktykę. W dyskursie naukowym zauważa się także, że inne modele teoretyczne zrównoważonego rozwoju odnoszą się przeważnie do jednego aspektu funkcjonowania przedsiębiorstwa, podczas gdy bilans GDW uwzględnia wszystkie jego sfery.

KROK 6

Poproś grupę o priorytetowe potraktowanie działań planu zrównoważonego rozwoju i przemyślenie, w bardzo praktyczny sposób, w jaki sposób można sprawić, by zrównoważony rozwój stał się integralną i stałą częścią ich działalności.

Warto nadmienić, że niektóre grupy mogą kwestionować ideę zrównoważonego rozwoju, na przykład ze względu na koszty ekonomiczne. Jeśli sesja poświęcona Gospodarce Dobra Wspólnego została już zakończona, grupa powinna zrozumieć, że w GDW istotna jest zmiana sposobu rozumienia „kosztów” i rozróżnienia, obok kosztów ekonomicznych, także kosztów społecznych i środowiskowych. Jeśli uznasz to za zasadne warto w tym miejscu odnieść się ponownie do zasad gospodarki dobra wspólnego.

Możliwości wsparcia przedsiębiorców



Czas trwania:
1 godzina



WIĘCEJ:
www.funduszeuropejskie.gov.pl
www.erasmusplus.org.pl

CELE SESJI:

- przedstawienie wybranych europejskich źródeł finansowania pomysłów biznesowych,
- wskazanie oferty podnoszenia kwalifikacji dla młodych przedsiębiorców.

PO TEJ SESJI UCZESTNICY:

- zdobędą podstawową wiedzę o programach europejskich, które oferują wsparcie młodym przedsiębiorcom,
- poznają, jak działają te programy i jak mogą się ubiegać o wsparcie.

MATERIAŁY I SPRZĘT:

- laptop,
- projektor.

MATERIAŁY DO WYDRUKU:

- Przedsiębiorcy poszukiwani - quiz (**zał. 19**),
- Karty odpowiedzi (**zał. 20**).

INSTRUKCJA POSTĘPOWANIA

KROK PO KROKU:



3 minuty

KROK 1

Przywitaj uczestników. Wyjaśnij grupie, że jest to ostatnia sesja przed sesją finalną – tzw. ewaluacyjną, podczas której będą oceniać cały kurs. W ramach tej sesji uczestnicy wezmą udział w quizie (sprawdzeniu wiadomości) na temat możliwości szkolenia i finansowania przedsiębiorczości w ramach europejskich programów przeznaczonych dla młodych ludzi zainteresowanych podjęciem działalności gospodarczej. Rozdaj wycięte karty odpowiedzi dla każdego z uczestników (**zał. 20**) i poproś wybraną osobę z grupy o zapisywanie wyników na tablicy. Opcjonalnie, możesz podzielić uczestników na zespoły, które będą odpowiadać wspólnie na zadawane (wyświetlane) pytania.



35 minut

KROK 2

Zaprezentuj slajd z pierwszym pytaniem i poproś uczestników o podniesienie odpowiedzi (A, B, C lub D). Gdy osoba odpowiedzialna za zapisywanie umieści wszystkie odpowiedzi na tablicy, wyświetl kolejny slajd z poprawną odpowiedzią i dodatkowymi informacjami. Powtarzaj ten krok do ukończenia quizu.



20 minut

KROK 3

Opcja 1: Zadaniem grupy jest zapoznanie się z celami i strukturą konkretnego programu.

Opcja 2: Zadaniem grupy jest wyszukanie innych np. krajowych źródeł wsparcia dla młodych przedsiębiorców (np. programy rządowe, lokalne, fundusze grantowe, granty i dotacje przyznawane fundacje, stypendia itp.).



2 minuty

KROK 4

Podsumuj sesję, podkreślając niektóre przydatne strony internetowe lub inne zasoby, które oferują możliwości finansowania. Podziękuj uczestnikom za udział w sesji.

DODATKOWE SUGESTIE DO INSTRUKCJI:



POMYSŁY NA CIĄG DALSZY:

Poproś grupę o wyszukanie innych lokalnych i krajowych źródeł wsparcia dla biznesu, w tym m.in. finansowania młodych przedsiębiorców. Zaproś lokalnego przedsiębiorcę do podzielenia się swoimi doświadczeniami.

KROK 2

Warto poświęcić czas na rzetelne przygotowanie się do tej sesji tematycznej, znajdując aktualne programy wsparcia dla młodych przedsiębiorców.

KROK 3

Można w tym miejscu skorzystać z porady eksperta, w tym np. zaprosić na spotkanie z grupą osobę, która otrzymała już wsparcie z omawianych programów. Mogłaby ona podzielić się z uczestnikami swoimi doświadczeniami w zakresie aplikacji o środki.

Ewaluacja



START UP



Czas trwania:
1 godzina

CELE SESJI:

- powtórzenie i ugruntowanie wiedzy zdobytej podczas całego kursu,
- dokonanie podsumowania treści opanowanych podczas kursu.

PO ZAKOŃCZENIU KURSU UCZESTNICY BĘDĄ POTRAFILI:

- opracować plan osiągnięcia swoich celów, niezależnie od tego, czy dotyczy on założenia własnej firmy, ukończenia edukacji czy zdobycia doświadczenia życiowego.

MATERIAŁY I SPRZĘT:

- samoprzylepne karteczki,
- długopisy i papier.

MATERIAŁY DO WYDRUKU:

- Ewaluacja – fiszki (**zał. 21**),
- Gwiazda kompetencji (**zał. 1**),
- Dziesięć kroków – arkusz (**zał. 22**),
- Ewaluacja – karty motywacyjne (**zał. 23**),
- Certyfikat ukończenia kursu (**zał. 24**).

INSTRUKCJA POSTĘPOWANIA

KROK PO KROKU:



3 minuty

PRZED SESJĄ:

Jeśli uczestnicy wypełnili już wcześniej arkusz pn. Gwiazda Kompetencji (**zał. 1**), poproś ich, aby przynieśli go na sesję ewaluacyjną.

KROK 1

Przywitaj uczestników. Wyjaśnij, że celem tej sesji jest powtórzenie treści całego kursu i przemyślenie działań, które będą musieli podjąć, aby rozpocząć działalność. Rozdaj kopie arkusza pn. „Gwiazda Kompetencji” oraz arkusza pn. Dziesięć Kroków (**zał. 22**). Wydrukowane materiały uzupełnij rozdaniem kartek samoprzylepnych i długopisów.



15 minut

KROK 2

Przyklej fiszki ewaluacji na ścianach sali (**zał. 21**). Używając ich jako przykładów, przedyskutuj każdą sesję z grupą, podsumowując ją. Poproś uczestników, aby na kartkach samoprzylepnych zapisali dwie lub trzy rzeczy, których nauczyli się podczas każdej sesji. Poproś o umieszczenie swoich kartek pod odpowiednią fiszką. Udzielając informacji zwrotnej, omów w jakim stopniu grupa poznała lub nauczyła się używać wartości GDW w ramach etyki biznesowej. W trakcie omawiania zadawaj otwarte pytania, aby ułatwić dyskusję. Mogą to być następujące pytania: czy po zakończonym kursie uczestnicy czują, że potrafią wykorzystać techniki, których się nauczyli, do rozwiązywania problemów lub tworzenia rozwiązań biznesowych? Jak uczestnicy zastosowaliby wartości GDW w swoim życiu? Czy będą podążali za modelem GDW w rozwoju działalności? Jakiej rady udzieliliby przyjacielowi myślącemu o założeniu firmy?



15 minut

KROK 3

Korzystając z wypełnionego podczas wprowadzenia do kursu arkusza pn. Gwiazda Kompetencji (**zał. 1**), uczestnicy dokonują indywidualnej, krytycznej oceny (refleksji), jak rozwinęły się ich umiejętności i wiedza w trakcie trwania programu.



15 minut

KROK 4

Na koniec, nakłoń grupę do dyskusji na temat praktycznych kroków, które przedsiębiorca powinien podjąć, aby założyć firmę (np. przeprowadzić badania rynku, ubiegać się o pożyczkę, zapisać się na szkolenie). Dowiedz się od grupy, kto nadal zamierza założyć własną działalność gospodarczą (niektórzy uczestnicy mogli uznać, że przedsiębiorczość nie jest dla nich!). Po dyskusji poproś uczestników o wypełnienie arkusza pn. Dziesięć Kroków (**zał. 22**). Zasygnalizuj, że jeśli ktoś nadal zamierza założyć własną firmę, informację o tym fakcie powinien zamieścić odpowiadając na pytanie: „Moim celem jest ...” Jeśli z kolei, ktoś nie chce zakładać firmy, poproś go, aby w tym miejscu arkusza wyznaczył swój ważny cel życiowy (na przykład: pójść na studia, znaleźć pracę, wyruszyć w podróż). Po ustaleniu celów osobistych i zawodowych, każdy z uczestników powinien przystąpić do samodzielnego wypełnienia arkusza pn. Dziesięć kroków (**zał. 22**).



10 minut

KROK 5

Rozłóż karty motywacyjne na podłodze lub na stole (**zał. 23**), tak aby każdy z uczestników je widział. Poproś każdą z osób o wybranie karty, która najlepiej podsumowuje ich opinię na temat kursu. Zainicjuj dyskusję i zachęć grupę do podzielenia się refleksjami na ten temat.



2 minut

KROK 6

Podziękuj uczestnikom za udział w kursie i życzy im powodzenia w ich przyszłych przedsięwzięciach.

DODATKOWE SUGESTIE DO INSTRUKCJI:

KROK 2

Zbierz opinie przekazane przez uczestników, ponieważ zawierają one informacje o tym, co zostało dobrze zrealizowane i co należy poprawić.

KROK 3

Jeśli nie użyłeś arkusza pn. Gwiazda Kompetencji (**zał. 1**), poświęć więcej czasu na inne kroki.

KROK 4

Arkusz pn. „Dziesięć Kroków” (**zał. 22**) ma pomóc uczestnikom wyznaczyć drogę do osiągnięcia ich celów. Jeśli czas pozwoli, możesz sporządzić kserokopię podsumowania tej sesji i rozdać ją wszystkim uczestnikom.

Zorganizuj krótką ceremonię ukończenia kursu (**zał. 24**), na której wręczysz każdemu uczestnikowi certyfikat. W tym miejscu jest czas na gratulacje i życzenia ;-)



Autorzy publikacji:

Asociación Jóvenes Solidarios:
Monika Izabela Wisniewska,
Lucyna Lewandowska
Alberto García García

London Borough of Hackney:

Tom Sheppard
Patrónus
Nagy Zsuzsanna
Vladimír Doša
Kocsis Nagy Aranka

Hacettepe University:

Yusuf Yildirim
Merve Uğur
Ali Osman Aydın
Bugay Turhan

Wydawca wersji polskiej:

Fundacja
Nauka dla Środowiska
KOSZALIN
rok 2020

**Szczególne podziękowania
za konsultacje
przy tworzeniu polskiej
wersji dla:**

Lucyny Lewandowskiej,
Jolanty Czerwińskiej,
Małgorzaty
Czerwińskiej-Jaśkiewicz,
Doroty Lesiak.



© Fundacja Nauka dla Środowiska
Koszalin 2020

WSPÓŁPRACOWNICY W ZAKRESIE PRZYGOTOWANIA ORIGINALNEJ WERSJI PUBLIKACJI:

Hiszpania

IES Valle del Tiétar, Arenas de San Pedro

UK

Hackney Youth Opportunity Fund Panel, Sharmen Begum, Jasmine Charlton, Ella Kitson, Beth Foster-Ogg, Bruno Gaisie, Alima Lakho-
uane,
Maria Nikolova, Kennedy Nwosu, Moonisah Parvin.

Słowacja

Stredná odborná škola
- Szakközépiskola, Veľké
Kapušany
Youth Parliament of Veľké
Kapušany

Turcja

Merve Uğur
Ali Osman Aydin
Fatma Günseli Özkan

KOREKTY POSZCZEGÓLNYCH WERSJI PUBLIKACJI:

Węgierska: Demjénné Kovács Erna

Słowacka: PaedDr. Mária Došová

Hiszpańska: Pedro Ángel Almeida de Ocampo

Turecka: Yusuf Yildirim, Merve Uğur, Ali Osman Aydin

TŁUMACZENIE POSZCZEGÓLNYCH WERSJI PUBLIKACJI:

Hiszpański: Sara Haag Martin, Alberto Perandones Martínez

Słowacki: Vladimír Doša

Węgierski: Nagy Zsuzsanna

Turecki: Haydar Şahin

Projekt graficzny poszczególnych wersji:

Tomojka Vojtko Béla

Sergio Perez Sanchez – Fuentes



Fundusze Europejskie
Wiedza Edukacja Rozwój



**Rzeczpospolita
Polska**

Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny

