



ევროკავშირი
საქართველოსთვის



YouthStart ENTREPRENEURIAL CHALLENGES

ემპათიის გამოწვევა B1 შემიძლია სხვებთან იდენტიფიცირება. სამეწარმეო კულტურა



ემპათიის რუკა

ემპათია გადამწყვეტ როლს თამაშობს ბიზნესში, როგორც ეს აჩვენებს Nike-სა და LEGO-ს მაგალითები. ისინი, ვინც აანალიზებენ, თუ როგორ ფიქრობენ და გრძნობენ მათი სამიზნე მომხმარებელთა ჯგუფი, უფრო მეტად მიაღწევენ წარმატებას. ამის გასაგებად, სტუდენტები იყენებენ ძირითად კითხვებს თავიანთი ინოვაციური იდეისთვის თანაგრძნობის რუკის შესაქმნელად.

მასწავლებლის სახელმძღვანელო

მასალები შეიცავს გამოწვევის დეტალურ ეტაპობრივ აღწერას, რათა ხელი შეუწყოს უშუალო განხორციელებას კლასში. სასწავლო მასალა შექმნილია სტუდენტურ მასალებთან ერთად გამოსაყენებლად (=სამუშაო ფურცლები).

All materials are provided at www.youthstart.eu.

ახალგაზრდული სტარტის სამეწარმეო გამოწვევების პროგრამა

მეწარმეობის განათლების ტრიოს მოდელის საფუძველზე - www.youthstart.eu



ძირითადი სამეწარმეო სწავლება		
იდეის გამოწვევა 	გმირის გამოწვევა 	ჩემი პირადი გამოწვევა 
ლიმონათის სტენდის გამოწვევა 	რეალური ბაზრის გამოწვევა 	დაიწყე შენი პროექტის გამოწვევა 
სამეწარმეო კულტურა		
ემპათიის გამოწვევა 	თხრობის გამოწვევა 	მეგობრული გამოწვევა 
პერსპექტიული გამოწვევა 	ნარჩენი/გამოუსადეგარი ღირებულების გამოწვევა 	ღია კარის გამოწვევა 
ექსტრემალური გამოწვევა 	“იყავი დიახ“ გამოწვევა 	საექსპერტო გამოწვევა 
სამეწარმეო სამოქალაქო განათლება		
საზოგადოების გამოწვევა 	დებატების გამოწვევა 	მოხალისეთა გამოწვევა 

TRIO მოდელი არის მეწარმეობის პოლისტიკური განმარტება, რომელიც მოიცავს სამ სფეროს:

1. **ძირითადი სამეწარმეო განათლება** მოიცავს სამეწარმეო აზროვნებისა და მოქმედების ძირითად კვალიფიკაციას: ორიგინალური და ინოვაციური იდეების შემოქმედებით და სტრუქტურირებულად შემუშავებას და განხორციელებას.
2. **სამეწარმეო კულტურა** გულისხმობს პიროვნულ განვითარებას: თვითინიციატივა, თავდაჯერებულობა, გუნდური მუშაობა, საკუთარი თავის და სხვების გაძლიერება.
3. **სამეწარმეო სამოქალაქო განათლება** მიზნად ისახავს სოციალური კომპეტენციების ამაღლებას და სტუდენტების, როგორც მოქალაქეების როლის გაძლიერებას: პასუხისმგებლობის აღება საკუთარ თავზე, სხვებზე და გარემოზე.

თითოეული გამოწვევა ეკუთვნის გამოწვევების ერთობლიობას, რომელსაც აქვს საკუთარი სიმბოლო ფერის კოდით, რომელიც შეესაბამება სამი TRIO სფეროდან ერთ-ერთს.

გამოწვევის ერთობლიობა მოიცავს რამდენიმე გამოწვევას სხვადასხვა კომპეტენციის დონეზე. სასწავლო მასალებში მოცემული ასო კოდები შეესაბამება შემდეგ დონეებს:

A1 – დაწყებითი დონე; A2 – საშუალო I საფეხური; B1 და B2 – II საშუალო დონე; C1 - II საშუალო დონიდან მესამე დონეზე გადასვლა.

თითოეული დონე ეფუძნება წინა დონეს.



ერთეულის დამგეგმავი

თემა	ემპათიის რუკა
დონე	B1
გამოწვევა-ოჯახი	<p>“ემპათიის გამოწვევა” – ზრუნვის გამოწვევა!</p> <p>იმისთვის რომ კარგათ გაიგოთ სხვა ადამიანები, საკუთარი თავი მათ ადგილზე უნდა წარმოიდგინოთ და შეცვალოთ თქვენი თვალსაზრისი. დაწყებითი სკოლის მოსწავლეები სწავლობენ ერთმანეთთან ურთიერთობას თანაგრძნობით, საკუთარი გრძნობებისა და საჭიროებების გამოხატვით და სხვების გრძნობებისა და საჭიროებების გაგებით. ისინი ასევე შეიმუშავენ საკლასო ოთახში ერთად მუშაობის გზებს. ამის საფუძველზე არის Friendship Bag Challenge უმცროსი საშუალო სკოლაში, რომელიც ასწავლის მოსწავლეებს კონფლიქტების მოგვარებას. საშუალო სკოლის მოსწავლეები სწავლობენ ამ ცოდნის გამოყენებას ბიზნეს კონტექსტში, როგორც ემპათიის რუკის ამოცანის ნაწილი, რადგან მომხმარებელთა საჭიროებებთან თანაგრძნობა ჯანსაღი ბიზნეს სტრატეგიის მნიშვნელოვანი ნაწილია.</p>
დრო / ხანგრძლივობა	მინიმუმ 2 პერიოდი
გამოწვევის უკან დიდი იდეა	<p>ყველაზე დიდი გამოწვევა არის სხვების თანაგრძნობა და ამით ალტერნატიული თვალსაზრისის განვითარება. ემპათიის რუკა საშუალებას აძლევს მომხმარებლების მიზნობრივ ანალიზს კონკრეტული ბიზნეს იდეისთვის. მიზანია წარმოიდგინოთ საკუთარი თავი სხვა ადამიანის ადგილზე – ამ შემთხვევაში თქვენი პოტენციური მომხმარებლის – ადგილზე, რათა უკეთ მოარგოთ თქვენი იდეა (ან მისი სტრატეგიული მარკეტინგი) თქვენს სამიზნე ჯგუფს. ტერმინი „მომხმარებლები“ გამოიყენება ძალიან ფართო გაგებით ამ კონტექსტში და შეიძლება ეხებოდეს ნებისმიერი პროექტის სამიზნე ჯგუფს და არა მხოლოდ ბიზნეს პროექტებს. ამ გამოწვევის კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი ასპექტია ის, რომ სტუდენტები ასევე წარმოადგენენ პრაქტიკულ მაგალითებს და შემდეგ შეაფასებენ საკუთარ თავს.</p>



სამეწარმეო კომპეტენციები სარეკომენდაციო ჩარჩოს მიხედვით	მე შემიძლია საკუთარი თავის სხვის ადგილზე წარმოვიდგინო შემიძლია გამოვავლინო და გამოვიყენო შესაძლებლობები.
ენის მიზანი	შემიძლია დამაჯერებელი პრეზენტაციის გაკეთება. მე შემიძლია შევაჯამო ჩემი აზრები თანაგრძნობის რუკაზე, მისი ძლიერი მხარეების და გადაწყვეტილებების ხაზგასმით.
შინაარსობრივი ლექსიკონი (Word Wall)	თანაგრძნობა, სამიზნე ჯგუფი, კლიენტურა, კონკურენცია, პერსპექტივის შეცვლა, პატივისცემა
შეფასება	მცირე ჯგუფებში მუშაობა: წერილობითი (პოსტერი) ზეპირი (პრეზენტაცია): <ol style="list-style-type: none"> 1. შეიმუშავეთ ილუსტრირებული ემპათიის რუკა 2. დამაჯერებელი პრეზენტაცია, რომელიც დაფუძნებულია ილუსტრირებულ ემპათიის რუკაზე 3. განვითარება და შესაძლო გადაწყვეტილებები, რომლებიც განიხილება და შთააგონებულია ემპათიის რუკის მიერ.
საჭირო გამოცდილების ცოდნა	<ul style="list-style-type: none"> • ბრენსტორმინგის კონცეფციის გააზრება • კომუნიკაციისა და პრეზენტაციის საბაზისო ცოდნა • მარკეტინგის უნარები: სამიზნე ჯგუფებისა და ბაზრის სეგმენტების განსაზღვრის უნარი
სხეული და გონება	ფიზიკური ვარჯიშებისთვის, რომლებიც დაეხმარება სტუდენტებს გააქტიურებაში და კონცენტრირებაში, ასევე გააუმჯობესონ გონებამახვილობა, ეწვიეთ: www.youthstart.eu (ვიდეო კლიპების ჩათვლით). აირჩიეთ შესაბამისი სავარჯიშო(ებ)ი თქვენი გამოწვევის მხარდასაჭერად!
საჭირო მასალები	<ul style="list-style-type: none"> • ფლიპჩარტის ქაღალდი, პოსტ-ის, მარკერები • პროექტორი და რვეული/ბლოკნოტები • ემპათიის რუკის ილუსტრირება ფლიპჩარტის ქაღალდზე (შემღებიდაგვარად) • სამუშაო ფურცლები 1-6 თითოეული მოსწავლისთვის



ნაბიჯ-ნაბიჯ
აქტივობები

ნაბიჯი 1

შესავალი

წარადგინეთ ემპათიის რუკა (გამოიყენეთ PowerPoint პრეზენტაცია და/ან აჩვენეთ მოსწავლეებს ნაბიჯ-ნაბიჯ პროცესი პლაკატის გამოყენებით ემპათიის რუკის ძირითადი კომპონენტების ხაზგასასმელად).

ნაბიჯი 2

ჩამოაყალიბეთ ჯგუფები

შექმენით 4-დან 5 მოსწავლისგან შემდგარი ჯგუფები.

ნაბიჯი 3

ემპათიის რუკის შემუშავება

დახაზეთ ემპათიის რუკის სტრუქტურა ფლიპჩარტზე და შეარჩიეთ პოტენციური მომხმარებელი იდეისთვის (რამდენიმე ჯგუფს შეუძლია იმუშაოს ერთგვაროვან ან ჰეტეროგენულ ამოცანებზე).

ჯგუფები წერენ საკვანძო სიტყვებს პოსტ-ის შესახებ, რათა მათ შემდგომ შემდეგი კითხვების გადაჭრა:

- **რას ხედავს ჩვენი მომხმარებელი?**
როგორ გამოიყურება მათი გარემო? როგორი მეგობრები ჰყავთ და რა გამოსახულებას გადმოსცემენ საკუთარ თავზე? რას უკვე სთავაზობს ბაზარი ამ კლიენტს?
- **რას ისმენს ჩვენი მომხმარებელი?**
რას ამბობენ მათი ოჯახი და მეგობრები? რას ამბობენ მათი კოლეგები და უფროსები? რა გზავნილებს ისმენენ მედიისგან?
- **რას ფიქრობს და გრძნობს ჩვენი მომხმარებელი? ?**
რა არის მნიშვნელოვანი მათთვის? რა არის მათი ძირითადი პროფესია? რა სტანდარტები აქვთ? რა დამოკიდებულებები აქვთ?
- **რას ამბობს ჩვენი მომხმარებელი?** რას ეუბნებიან სხვებს?
რა დამოკიდებულებებსა და შეხედულებებს გამოხატავენ ისინი?
- **რა უარყოფითი რამ აწუხებს ჩვენს მომხმარებლებს?**
რომელი რისკები და შიშები აწუხებს მათ? რა სახის შეზღუდვები აქვთ?
- **რა დადებით საკითხებზე ფიქრობს ჩვენი მომხმარებელი?**
რომელი სურვილებია მათთვის მნიშვნელოვანი? რომელი სურვილები შეასრულეს მათ უკვე? რა აბედნიერებს მათ? რა სურთ მათ მეტი ჰქონდეთ? რისი მიღწევა ჯერ კიდევ სურთ მათ?



ამ კითხვებზე პასუხის გაცემას შეიძლება ძალიან დიდი დრო დასჭირდეს; თუმცა, ამ პროცესს შეუძლია სწრაფად განავითაროს თანმიმდევრული პოზიტიური თვითდინამიკა. კარგია, რომ გქონდეთ 'ანალიტიკური ცენტრის' მსგავსი სესია და შემდეგ დაუბრუნდეთ მას ახალი ხედვით. მომხმარებელთა შერჩეული სამიზნე ჯგუფის წარმომადგენლებთან კომუნიკაცია ასევე დაგეხმარებათ ბევრ კითხვაზე პასუხის გაცემაში. ასევე სასარგებლოა ჩაერთოთ სხვა ადამიანებთან კომუნიკაციაში, რათა ნახოთ, ხედავენ თუ არა ისინი თქვენი სერვისის/პროდუქტის პოტენციურ სარგებელს. ემპათიის რუკის კითხვები ეხმარება შექმნას ადამიანების კონკრეტული სურათები კონკრეტულ გარემოებებში, რაც პერსონალიზებს კლიენტების ადრე აბსტრაქტულ ხედვას.

ნაბიჯი 4 ემპათიის რუკის ჯგუფური პრეზენტაცია

ეს სავარჯიშო გვიჩვენებს, თუ რამდენად ადვილია თანაგრძნობის განვითარება პოტენციურ კლიენტებთან. მომხმარებლებთან ეს მნიშვნელოვანი კავშირები მუდმივად უნდა იყოს შენარჩუნებული თავად ინოვატორების მიერ. კლასის უკუკავშირი ემპათიის რუკის პრეზენტაციაზე ხელს უწყობს კლიენტების საჭიროებების გააზრებას.

ნაბიჯი 5 დაფიქრება/რეფლექსია

თანაგრძნობის განვითარების მთავარი ნაწილი არის პატივისცემა, რათა წარმატებით შეცვალოთ თქვენი შეხედულება სხვებზე. ადგილობრივი ამერიკელების (native American) ანდაზა ამბობს: „თუ მართლა გინდა სხვა ადამიანის გაგება, ერთი მილი უნდა გაიარო მის ფეხსაცმელში“. რეფლექსია გვიჩვენებს, იყო თუ არა თვალსაზრისის ცვლილება წარმატებული და/ან როგორ შეიძლება ამის მიღწევა.



სასარგებლო ლინკები	დამატებითი სასწავლო მასალები (ვიდეოების ჩათვლით): www.youthstart.eu
წყაროები	Scott Matthews Lindner, J./Fröhlich, G., etc.: <i>Starte dein Projekt</i> , Vienna 2014
გამოყენების პირობები	ახალგაზრდული სტარტის სამეწარმეო გამოწვევის ფარგლებში შემუშავებული ყველა მასალა მასწავლებლებისა და სტუდენტებისთვის ექვემდებარება Creative Commons ლიცენზიას. თქვენ შეგიძლიათ გააზიაროთ ან გაავრცელოთ მასალა ნებისმიერ ფორმატში ან მედიაში სწორი მიკუთვნების (კრედიტის) პირობით. თქვენ არ შეგიძლიათ გამოიყენოთ მასალა კომერციული მიზნებისთვის. თქვენ შეგიძლიათ დაარედაქტიროთ მასალა, მაგრამ შეგიძლიათ გაავრცელოთ იგი მხოლოდ იმავე ლიცენზიით, როგორც ორიგინალური მასალა. ლიცენზიის დეტალებისთვის იხილეთ http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.de ახალგაზრდული სტარტის გუნდი სიამოვნებით მოისმენს თქვენგან: თუ გასურთ დაუკავშირდეთ ეროვნულ პარტნიორებთან და გაიგოთ მეტი მათი შეთავაზებების შესახებ ან მხარი დაუჭიროთ პროექტის განხორციელებას, გთხოვთ, მოგვწეროთ office@ifte.at
ავტორები რედაქტორები	Johannes Lindner (Author & Editor), Chadwick V.R. Williams (Authors Assessment)
გრაფიკული დიზაინი	Valentin Mayerhofer (Layout), Peter Stromberger (Icons)
თარგმანის რედაქცია	Elizabeta Kurshudian & Gvantsa Tabatadze (translation), Ani Kitiashvili (redaction)