

AFLATOUN
Social & Financial Education

Возраст
16-24+

AflaYOUTH

Руководство



**Социальные и
финансовые навыки**

6.1 Учимся принимать решения



Цели занятия

К концу урока участники смогут:

- Определить навыки принятия решений.
- Распознавать и учитывать внешние и внутренние ожидания при принятии решений.
- Описать структурированные процессы принятия решений с использованием различных моделей.



Материалы

- Флипчарт
- Маркеры и ручки
- Клейкие листочки
- Раздаточный материал 6.1.1: Модели принятия решений
- Раздаточный материал 6.1.2: Учебные примеры



Методика

- Начинаем: Мозговой штурм
- Учимся: Внешние и внутренние факторы, влияющие на принятие решений, и Применение моделей принятия решений
- Обсуждаем: Размышления о себе



Продолжительность

- 90 минут



Ключевые понятия

- Модели принятия решений
- Внешние и внутренние факторы, влияющие на принятие решений
- Навыки принятия решений



На заметку фасилитатору

Принятие решений — ключевой навык как в личной, так и в профессиональной жизни. Оно помогает решать проблемы и планировать будущее. Но чтобы освоить этот навык, нужны практика и обучение. Этот урок научит участников доверять своим решениям, чувствовать ответственность и вовлеченность. Он также покажет важность согласования решений с личными ценностями и этическими принципами, что поможет сохранить целостность и разумность.

Начинаем

Мозговой штурм (15 минут)

1. Попросите участников сесть в большой круг и объясните суть задания. Каждый должен привести пример решения, которое он принимает в повседневной жизни (например, о том, какой маршрут выбрать, чтобы добраться до места проведения программы); двигаться нужно по часовой стрелке. Отметьте, что во время упражнения нельзя повторяться; если кто-то из участников уже поделился похожей идеей, то нужно придумать другую.
2. Когда выскажутся все участники, завершите упражнение и еще раз подчеркните, что принятие решений — неотъемлемая часть повседневной жизни. Мы всегда принимаем решения, начиная с момента пробуждения и заканчивая моментом отхода ко сну. Некоторые решения принимаются легко, а другие могут быть сложными, если зависят от многих факторов. Поэтому расскажите, что в следующем упражнении они разберут стратегии, которые научат их более продуманному и эффективному выбору.

Учимся

Внешние и внутренние факторы влияния на принятие решений (35 минут)

1. Начните с того, что принятие решений — это процесс выбора конкретного действия из различных вариантов. Этот процесс включает анализ проблемы, возможностей или ситуации. Он также подразумевает сбор необходимой информации, оценку возможных решений и выбор лучшего варианта на основе установленных критериев и предпочтений. Всё это помогает принимать взвешенные и эффективные решения.
2. Спросите участников, что они понимают под эффективным решением, а затем подчеркните, что эффективное решение принимается на основе продуманного систематического процесса, ведущего к желаемому результату. Если мы хотим принять грамотное решение, сначала нужно собрать всю информацию, проанализировать ее и учесть его потенциальные последствия. Нужно также проверить, чтобы оно согласовывалось с нашими ценностями и целями и выполнялось сразу же.
3. Дайте каждому участнику клейкий листочек и попросите записать три навыка, связанных с принятием решений. Дайте им пять минут на размышления и запись.
4. Через пять минут попросите участников рассказать о навыках, которые они написали, и перечислить их на флипчарте, не повторяясь. Попросите объяснить, почему эти навыки важны для процесса принятия решений.
5. Убедитесь, что учтены следующие навыки:
 - Критическое и аналитическое мышление
 - Решение проблем
 - Сбор информации
 - Оценивание
 - Расстановка приоритетов
 - Общение
 - Гибкость
 - Оценка рисков
 - Управление временем
 - Переговоры
 - Обсуждение
6. Предложите участникам поработать в парах и попросите их заполнить таблицу. Дайте им на это десять минут. При необходимости поясните, что под внешним влиянием подразумеваются все внешние факторы, которые влияют на выбор человека, например, семья, друзья, политическая ситуация и т. д. Внутреннее влияние подразумевает факторы, зависящие от человека, например, личные убеждения, эмоции, черты характера и т. д.

Внешние факторы влияния, конкретные примеры	Внутренние факторы влияния, конкретные примеры

7. Через десять минут соберите участников обратно в группу и попросите поработать в командах по четверо (рекомендуется объединиться с другой парой, оставаясь с текущим партнером) и обсудить следующие вопросы. Дайте им на это десять минут.
 - Какие факторы являются положительными или отрицательными? Как можно отнести внешнее или внутреннее влияние к положительному или отрицательному?
 - Какие стратегии можно применить, чтобы эффективно справляться с внешним влиянием и уравновешивать его при принятии решений?
 - Какие стратегии можно применить, чтобы эффективно справляться с внутренним влиянием при принятии решений?
8. Через десять минут соберите участников обратно в группу и попросите представителя каждой команды поделиться сделанными выводами. Затем подчеркните, что как внешние, так и внутренние факторы могут положительно или отрицательно влиять на принятие решений. Например, ответственные друзья, стремящиеся к здоровому образу жизни, могут побудить человека усердно учиться и регулярно заниматься спортом. С другой стороны, низкая самооценка может затуманить рассудок и заставить человека уволиться с работы при первом же замечании со стороны руководителя. Важно использовать стратегии, чтобы справляться с этими влияниями и минимизировать их последствия.
 - Анализировать разные точки зрения
 - Быть в курсе событий
 - Устанавливать границы
 - Размышлять о своих ценностях
 - Развивать эмоциональный интеллект (способность распознавать, понимать, контролировать и влиять на собственные эмоции и эмоции других людей)
 - Преодолевать иррациональность в суждениях и решениях
 - Доверять себе

Применение моделей принятия решений на практике (20 минут)

1. Объясните, что сейчас они изучат различные модели, которые помогут им принимать более эффективные решения.
2. Предложите участникам поработать в командах по четверо. Затем раздайте каждой команде по модели принятия решений (поскольку их всего три, они могут повторяться в разных группах) и по учебному примеру (Раздаточный материал 6.1.1: Модели принятия решений и Раздаточный материал 6.1.2: Учебные примеры).
3. Объясните, что каждая группа должна просмотреть пример и применить модель, опираясь на общую информацию и добавляя дополнительные детали, если нужно.
4. Через пятнадцать минут соберите участников обратно в группу и попросите представителя каждой команды рассказать о модели и о том, как ее можно применить в их сценарии (модели могут повторяться; если какая-то модель уже была описана, предложите участникам сообщить название модели).

5. После выступления каждой команды обсуждайте следующие вопросы:
 - Легко ли принимать решения? Почему?
 - Как эти модели могут помочь нам принимать более эффективные и продуманные решения?
 - Есть ли хорошие или плохие решения? Как вы можете отличить их друг от друга?
6. В заключение расскажите о том, что принимать решения не всегда легко, поскольку это требует оценки различных элементов, рассмотрения потенциальных результатов и зачастую работы с неопределенностью и противоречивыми приоритетами. Решения редко бывают хорошими или плохими; напротив, они сложны и могут иметь целый ряд положительных и отрицательных последствий. Поэтому инструменты, подобные представленным сегодня, могут помочь людям принимать более обоснованные и взвешенные решения в соответствии с их целями и ценностями.

Адаптация

Если в классе низкий уровень грамотности, вы можете прочитать пример каждой группы и добавить символы или схематичные рисунки к каждой модели принятия решений, чтобы улучшить понимание. Также рекомендуется объединить участников с низким уровнем грамотности с теми, у кого уровень высокий, чтобы способствовать взаимной поддержке.

Обсуждаем

Размышления о себе (15 минут)

1. В этом уроке рассматриваются навыки, связанные с принятием решений, влияние внешних и внутренних факторов на принятие решений, а также различные модели, которые могут помочь в процессе принятия решений. Предложите участникам проанализировать, как они обычно принимают решения, ответив на вопросы, и попросите их указать одну или две стратегии, которые они могли бы применить в своей личной или профессиональной жизни, чтобы улучшить процесс принятия решений.
 - Какие шаги вы обычно предпринимаете, принимая решение?
 - Анализируете ли вы различные варианты, прежде чем принять решение, или обычно выбираете первый вариант или идею, которые пришли вам в голову?
 - Кто или что больше всего влияет на ваши решения (например, друзья, семья, социальные сети и т. д.)?
 - Часто ли вы обращаетесь за советом к другим людям, прежде чем принять решение? Если да, то к кому?
 - Как эмоции влияют на ваши решения?
 - Задумываетесь ли вы о последствиях своих решений после их принятия?
2. Через пять минут соберите участников обратно в группу и предложите нескольким желающим поделиться своими выводами.

Адаптация

Если в классе низкий уровень грамотности, продиктуйте вопросы и предложите им обсудить их в парах.

Финансовые навыки



1

Личное финансовое управление

Основная цель

К концу Модуля 1 участники получают полное представление об управлении личными финансами. Они смогут оценивать свое финансовое положение, получать доходы и управлять ими, классифицировать и контролировать расходы, составлять и корректировать бюджеты, понимать и применять концепции сбережений, кредитования, заимствования, инвестирования и страхования, а также эффективно планировать финансовую стабильность и рост. Они получают практические навыки и знания для принятия обоснованных финансовых решений и достижения своих финансовых целей.

1.1 Мое финансовое положение



Цели занятия

К концу урока участники смогут:

1. Составить карту их текущего финансового состояния.
2. Установить личные финансовые цели.
3. Набросать план действий по достижению личных финансовых целей.



Материалы

- Большие листы бумаги
- Маркеры разных цветов
- Клейкие листочки
- Раздаточный материал 1.1.1: Рабочий лист «Анализ личных финансов», по одному экземпляру на участника
- Раздаточный материал 1.1.2: Рабочий лист «Планирование личных финансов», по одному экземпляру на участника



Методика

- Начинаем: Рассказывание историй
- Учимся: Составляем план на жизнь, Неудачи и трудности
- Обсуждаем: Рисование



Продолжительность

- 90 минут



Ключевые понятия

- Потребление
- Потребители
- Ресурсы
- Источники
- Домашнее хозяйство
- Финансовое здоровье



На заметку фасилитатору

Понимание и составление карты своего финансового положения — важнейший первый шаг для молодежи в эффективном управлении своими финансами. Составив подробную карту своего финансового положения, участники увидят, как ресурсы циркулируют в их жизни — кто вносит вклад в эти ресурсы и как они расходуются. Это упражнение — показывает не только личное финансовое положение, еще оно позволяет участникам увидеть, какой вклад они могут внести в ресурсы своей семьи и, в более широком смысле, в экономику страны.

Тесты и упражнения из первого урока нужны, чтобы участники в дальнейшем могли поставить грамотные финансовые цели. Как только участники четко увидят свою текущую финансовую ситуацию, они смогут двигаться дальше, ставить перед собой достижимые цели, которые соответствуют их личным и семейным потребностям. Упражнения, представленные в этом занятии, призваны пошагово провести участников через этот процесс. Составив карту своего финансового положения, они смогут лучше подготовиться к постановке конкретных, реалистичных финансовых целей с помощью рабочего листа для планирования.

Чтобы еще больше укрепить их решимость и ясность в постановке целей, на уроке вводится правило «Золотого круга». Этот мощный инструмент связывает их «Что» (цели, которых они хотят достичь) с «Почему» (основными мотивами, которые движут целями) и описывает «Как» (действия и ресурсы, необходимые для их достижения). «Золотой круг» связывает весь урок воедино и дает участникам глубокое понимание мотивов и стремлений, лежащих в основе их финансовых целей. Задавая себе вопрос «Почему», участники с большей вероятностью останутся верны своим планам и будут добиваться значимого прогресса в их осуществлении.

Упражнение «Золотой круг» в конечном итоге дает участникам возможность взять под контроль свое финансовое будущее, руководствуясь ясными целями.

Начинаем

Как выглядит мой дом? (30 минут)

Часть I

1. Начните с краткого объяснения, почему важно понимать, откуда берутся наши ресурсы и как они используются, — на уровне личности, семьи, сообщества и страны.
2. Раздайте каждому участнику большой лист бумаги, маркеры и клейкие листочки. Объясните, что они нарисуют большой «Дом», чтобы показать оборот и использование ресурсов в их домохозяйстве.
3. Направляйте участников шаг за шагом:

Шаг 1: Нарисуйте дом, у которого будет главная и боковая двери, а еще полка или шкаф внутри.

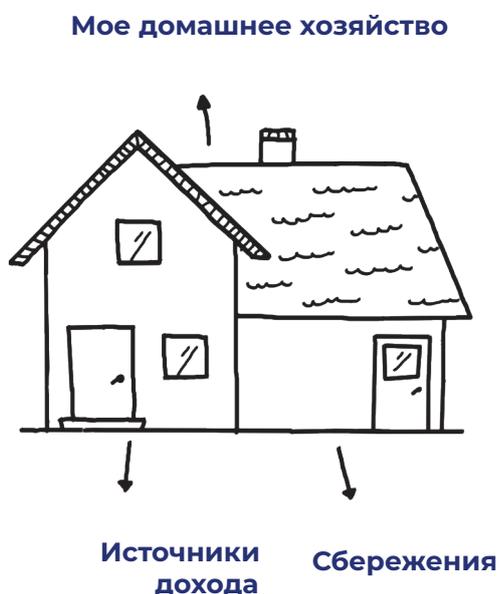
Шаг 2: Объясните, что дом представляет собой их домохозяйство. Главная дверь — это источники дохода, боковая дверь — расходы, а полка или шкаф — сбережения.

Шаг 3:

- Запишите все источники дохода семьи (например, зарплаты, доходы от бизнеса, государственную помощь, домашний урожай) на клейких листочках. Поместите их возле главной двери со стрелкой, указывающей внутрь.
- Чтобы показать, кто вносит наибольший вклад в эти источники дохода, нарисуйте персонажей у главной двери. Чем выше персонаж, тем больше его вклад.

Шаг 4:

- Запишите на клейких листочках, как расходуются ресурсы (например, арендная плата, продукты, коммунальные услуги). Поместите их возле боковой двери со стрелкой, указывающей наружу.



- Нарисуйте персонажей у боковой двери, чтобы показать, кто потребляет эти ресурсы.

Шаг 5:

- Запишите все сэкономленные или неизрасходованные средства и разложите их по полкам.
 - Если какие-то сбережения или инвестиции растут со временем, изобразите их, нарисовав растения возле главной двери.
4. Попросите участников разбиться на пары и поделиться своими рисунками.
 5. Поощряйте их обсуждать:
 - Баланс между доходами и расходами.
 - Достаточно ли весомы фигуры главной двери (вкладчики), чтобы поддерживать фигуры боковых дверей (расходы).

Примечание:

Регулярно проверяйте каждого участника, чтобы убедиться, что тот следует пошаговым инструкциям. Переходите к следующему шагу только после того, как все будут готовы. Если клейкие листочки занимают слишком много места, участники могут записывать расходы и другие детали ручкой. Если кому-то из участников неудобно делиться такой личной информацией, уважайте его выбор и не настаивайте.

Часть II**По желанию**

6. Подведите итоги обсуждений в парах: После двухминутного обсуждения попросите участников вернуться за свои столы.
7. Нарисуйте четыре окна: Попросите участников нарисовать в их доме четыре окна, каждое — маркерами разных цветов. Затем с помощью клейких листочков или ручки добавьте детали:
 - Красное окно (проблемы): Области финансового стресса, например, большие долги или недостаточный доход.
 - Зеленое окно (сильные стороны): Стабильные области, такие как постоянный доход или сбережения.
 - Оранжевое окно (угрозы): Потенциальные риски, например, предстоящее повышение арендной платы или приближающийся выход кормильца на пенсию.
 - Голубое окно (возможности): Шансы на улучшение ситуации, например, член семьи начинает новую работу, продает домашние вещи или находит работу в Интернете.

Предложите участникам тщательно обдумать, что представляет собой каждое окно и как оно влияет на финансовое состояние их семьи.
8. Предложите участникам объединиться с прошлым партнером, чтобы обсудить выявленные окна и провести мозговой штурм способов разрешения «красных» окон (проблем) и максимального использования «синих» окон (возможностей).
9. Соберите всех вместе для заключительного обсуждения. Предложите нескольким желающим поделиться ключевыми мыслями или соображениями, возникшими в ходе обсуждения в парах.

Учимся

Мое финансовое положение (30 минут)

1. Участники должны вернуться на свои места для рисования и открыть свои рисунки.
2. Попросите участников сделать своего персонажа, который изображен на их рисунке, более детальным. Предложите им подумать о своем финансовом положении: какой вклад они вносят, сколько потребляют и сколько сберегают.
3. Раздайте участникам рабочий лист «Анализ личных финансов». Обратите внимание участников на Часть 1 в рабочем листе и попросите заполнить ее, отразив свое финансовое положение.
4. Когда участники заполнят рабочий лист, разбейтесь на пары и обменяйтесь заполненными листами. Попросите каждую пару сосредоточиться на следующих вопросах:
 - Баланс между их потреблением, вкладом и сбережениями.
 - Любые важные вопросы, возникшие в ходе финансового анализа.
5. Соберите всех в круг, чтобы повторить основные выводы, сделанные в ходе занятия. Подчеркните важность понимания финансового здоровья для достижения личных и карьерных целей.

Примечание:

Если кому-то из участников неудобно сообщать о личном финансовом положении, пожалуйста, уважайте их частную жизнь и не настаивайте.

Обсуждаем

Финансовые цели и путешествие по правилам «Золотого круга» (30 минут)

1. Раздайте каждому участнику по листу бумаги и маркеры.
2. Объясните, что участники будут устанавливать свои личные финансовые цели, используя концепцию «Золотого круга», созданную Саймоном Синеком. Этот метод включает в себя три круга.
3. Попросите участников нарисовать на бумаге три концентрических круга. Обозначьте внешний круг как «Что», средний — «Как», а внутренний — «Почему».
4. Предложите участникам подумать о своих будущих финансовых целях, таких как накопление средств на что-то конкретное, инвестирование, продвижение по карьерной лестнице или покупка важной вещи (например, «Я хочу учиться за границей в следующем году»). Они должны написать эти цели в самом крайнем круге — круге «Что». Поощряйте их выбирать что-то конкретное и реалистичное.
5. Затем попросите участников поразмышлять о том, почему эти цели важны для них. Какая у них главная мотивация для достижения данных целей? (например, обрести независимость, исполнить мечту или продвинуться по карьерной лестнице). Они должны написать эти мотивы в самом внутреннем круге «Почему», глубоко задумавшись о своих ценностях и долгосрочных устремлениях.



6. Попросите участников подумать о том, какие действия им нужно предпринять и какие ресурсы им понадобятся для достижения своих целей (например, составить план сбережений или найти работу с частичной занятостью). Они должны записать действия и ресурсы в среднем круге «Как».
7. Когда золотые круги будут готовы, попросите участников объединиться в пары или малые группы и поделиться своими кругами. Поощряйте их к обсуждению:
 - Цели, которые они поставили (Что)
 - Их мотивы (Почему)
 - Необходимые действия и ресурсы (Как)
8. Дайте каждому участнику рабочий лист «Планирование личных финансов». Попросите их заполнить лист, размышляя о своих финансовых целях и правиле «Золотого круга».
9. После заполнения рабочего листа попросите участников разбиться на пары или малые группы для обсуждения своих планов действий.
10. Проведите краткое групповое обсуждение, предложив участникам поделиться любыми идеями или стратегиями, которые они обнаружили в ходе упражнения.

AFLATOUN

Social & Financial Education

Возраст
16-24+

Afla Youth

Руководство



Навыки трудоустройства



4

Подготовка к рабочему месту будущего

Основная цель

Этот модуль поможет участникам подготовиться к будущей карьере. Они узнают свои права и обязанности, научатся быть продуктивными и решать проблемы. Поймут, как важно строить деловые связи и мыслить инновационно. Это поможет им добиться успеха в личной и профессиональной жизни.

4.3 Налаживание связей и инновационное мышление



Цели занятия

К концу урока участники смогут:

1. Признать важность налаживания деловых связей для поиска работы и профессионального развития.
2. Определить роль инновационного мышления в достижении как личного, так и организационного успеха.
3. Продемонстрировать навыки для установления профессиональных отношений и формирования инновационного мышления.



Материалы

- Ручка
- Карандаш
- Маркеры
- Кубики или маленькие листочки с номерами от 1 до 6
- Флипчарт
- Пластиковый или бумажный мячик



Методика

- Начинаем: Игра в кубик
- Учимся: Придумываем персонажа и Карьерная консультация
- Обсуждаем: Заключительные размышления



Продолжительность

- 90 минут



Ключевые понятия

- Налаживание связей
- Инновационное мышление



На заметку фасилитатору

Чтобы правильно провести этот урок, для начала самостоятельно изучите следующие понятия:

Налаживание связей, или нетворкинг, — это процесс установления и поддержания связей с людьми для обмена информацией, советами и возможностями, особенно в профессиональной среде. Он включает в

себя развитие связей с теми, кто имеет схожие интересы, карьерные цели или работает в той же отрасли. Нетворкинг может происходить как в формальной обстановке (например, на конференциях или семинарах), так и в неофициальной, например, на дружеских встречах.

Иновационное мышление — это способность творчески и нестандартно подходить к решению задач, искать новые идеи, подходы и решения. Оно требует способности выходить за рамки обыденного, подвергать сомнению традиционные методы, находить новые решения и замечать ценность там, где её раньше не видели.

Начинаем

Игра в кубик (20 минут)

1. Напомните, что на прошлом уроке вы обсудили возможные проблемы на рабочем месте и рассмотрели стратегии для их успешного преодоления.
2. Скажите, что сегодняшний урок будет посвящен двум ключевым компонентам, необходимым для успеха на рабочем месте. Попросите участников сначала высказать свои предположения о том, что это может быть.
3. Если никто не догадался, расскажите сами: эти два компонента — инновационное мышление и навык налаживания связей, или нетворкинг.
4. Затем покажите участникам схему анализа, приведенную ниже, и объясните, что сейчас вы сделаете упражнение под названием «Игра в кубик», которое они уже выполняли на одном из первых занятий.

Игра в кубик	
■	Опиши: Посмотри внимательно на объект (или представь его мысленно) и опиши, что видишь. Обрати внимание на цвет, форму, размер, детали.
■	Сравни: На что этот объект похож? А чем он отличается?
■	Найди ассоциацию: Что этот объект напоминает тебе лично? Что сразу же приходит в голову? Может быть, это связано с каким-то воспоминанием, местом, человеком или эмоцией. Позволь мыслям течь свободно — любые ассоциации уместны.
■	Примени: Как можно использовать этот объект?
■	Проанализируй: Объясни, из каких частей это сделано и как. Даже если ты не уверен, просто предположи. Важно, как ты рассуждаешь.
■	Выскажись «за» или «против»: Выскажи свою точку зрения по поводу этого объекта. Приводи любые аргументы: серьезные или смешные — все версии приветствуются!



5. Если необходимо, начните с небольшой демонстрации. Соберите группу из шести участников и дайте им общую тему, например «автомобили». Первый участник бросает кубик (если нет кубика, дайте каждой группе небольшие листочки бумаги с номерами от 1 до 6. Попросите положить листочки номерами вниз). Затем он выполняет задание, соответствующее выпавшей цифре на кубике.
6. Далее разделите участников на группы по шесть человек. Дайте каждой группе по кубику и попросите их сыграть в эту игру два раза. Первая тема — «Налаживание связей», а вторая — «Инновационное мышление». На каждый раунд дайте группам по 10 минут.
7. Затем соберите участников вместе и предложите желающим поделиться своими ответами по каждому из шести пунктов схемы анализа.
8. После этого поделитесь следующими определениями и объясните, что в течение урока участники смогут глубже исследовать эти темы и определить, какие навыки помогают строить профессиональные отношения и развивать инновационное мышление:
 - **Налаживание связей, или нетворкинг** — это процесс установления и поддержания связей с людьми для обмена информацией, советами и возможностями, особенно в профессиональной среде. Он включает в себя развитие связей с теми, кто имеет схожие интересы, карьерные цели или работает в той же отрасли. Нетворкинг может происходить как в формальной обстановке (например, на конференциях или семинарах), так и в неофициальной, например, на дружеских встречах.
 - **Инновационное мышление** — это способность творчески и нестандартно подходить к решению задач, искать новые идеи, подходы и решения. Оно требует способности выходить за рамки обыденного, подвергать сомнению традиционные методы, находить новые решения и замечать ценность там, где её раньше не видели.

Учимся

Придумываем персонажа (30 минут)

1. Затем попросите участников разделиться на команды по три человека. Дайте каждой группе лист флипчарта и маркеры и распределите задания. Дайте группам десять минут, чтобы придумать и обсудить персонажа. Уточните, что нужно нарисовать силуэт персонажа и рядом записать информацию, которую требует от них текст задания.
 - **Сотрудник с сильными навыками налаживания связей.** Напишите имя, возраст, образование, опишите парой слов его поведение и отношение к работе, сильные и слабые стороны, а также влияние его навыков нетворкинга на него самого, его команду и организацию или компанию, в которой он работает.
 - **Сотрудница с развитым инновационным мышлением.** Напишите имя, возраст, образование, опишите парой слов ее поведение и отношение к работе, сильные и слабые стороны, а также влияние ее инновационного мышления на нее саму, ее команду и организацию или компанию, в которой она работает.



- Выпускник со слабыми навыками налаживания связей, который недавно окончил университет и теперь ищет работу. Напишите имя, возраст, образование, опишите парой слов его поведение и отношение к работе, сильные и слабые стороны, а также то, как отсутствие навыков нетворкинга влияет на него самого, его команду, друзей, семью и возможность найти работу.
 - Выпускница с недостатком инновационного мышления, которая недавно окончила университет и теперь ищет работу. Напишите имя, возраст, образование, опишите парой слов ее поведение и отношение к работе, сильные и слабые стороны, а также то, как недостаток инновационного мышления влияет на нее саму, ее команду, друзей, семью и возможность найти работу.
2. Через 10 минут соберите всех вместе. Попросите по одному представителю от каждой команды рассказать о своем персонаже.
 3. В завершение подчеркните следующее:
 - Налаживание связей и инновационное мышление — бесценные помощники при поиске работы. Они могут открыть двери к новым возможностям, ускорить карьерный рост и помочь в решении сложных задач.
 - Налаживание связей и инновационное мышление не только развивают уверенность в себе и способствуют самореализации, но и положительно влияют на окружающих (команду, членов семьи), а также на организацию, в которой работает человек, что ведет к общему успеху.
 - Общительный и новаторский сотрудник может вдохновлять, поддерживать и предлагать свежие идеи команде, способствуя сотрудничеству и общему успеху.

Адаптация

Если уровень грамотности участников невысок, при составлении команд объедините участников с низким уровнем грамотности с теми, у кого уровень высокий, чтобы способствовать взаимной поддержке.

Карьерная консультация (20 минут)

1. Попросите участников встать в большой круг.
2. Объясните, что вы будете называть разные ситуации, а участники по очереди будут передавать мяч и предлагать конкретные стратегии, которые помогут развивать навыки налаживания связей или инновационного мышления, в зависимости от контекста. Подчеркните, что здесь нет правильных или неправильных ответов. Важно провести мозговой штурм и придумать совет для каждого человека и его ситуации. Попросите одного участника записать советы на флипчарте.

- Застенчивый сотрудник, который хочет улучшить свои навыки общения.
- Выпускник почти без опыта работы, который хочет развить в себе навыки общения.
- Сотрудник, проработавший более 10 лет в одной компании, стремящийся развить инновационное мышление.
- Выпускник с фиксированным мышлением, предпочитающий рутину, но желающий развить в себе инновационное мышление.
- Выпускник из отдаленного района, который хочет развить навыки налаживания связей.
- Сотрудник, ориентированный исключительно на продуктивность, который забывает о поиске новых идей и инновационном мышлении.

Как научиться налаживать связи?	Как развивать в себе инновационное мышление?
<ul style="list-style-type: none"> ■ Стройте искренние отношения. Проявляйте настоящий интерес к опыту и потребностям других людей. ■ Посещайте профессиональные мероприятия, например: конференции, семинары, мастер-классы и т.д. ■ Используйте социальные сети. Платформы вроде LinkedIn и X (Twitter) помогут начать общаться с профессионалами в своей отрасли, участвовать в дискуссиях и присоединиться к отраслевым сообществам и онлайн-группам. ■ Подготовьте короткую и интересную историю о себе, подчеркнув свои навыки, интересы и цели. ■ Станьте связующим звеном. Сводите друг с другом людей, которым может пригодиться новое знакомство. ■ Ищите наставников и стройте отношения с более опытными профессионалами, чтобы научиться новым навыкам, узнать о своей отрасли и завести связи, которые могут открыть двери к новым возможностям. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Воспитывайте в себе любопытство, задавайте вопросы и старайтесь понять, как устроен мир. ■ Учитесь всю жизнь, ищите новые знания через курсы, книги, подкасты и другие ресурсы. ■ Общайтесь с людьми из разных сфер, чтобы взглянуть на мир с новой стороны. ■ Экспериментируйте и пробуйте новые подходы, даже если что-то не получается. Учитесь на ошибках — важнейшая часть процесса инноваций. ■ Ставьте под сомнение привычные нормы и практики и не принимайте все «как есть». ■ Тренируйтесь в решении проблем на реальных примерах или с помощью простых задач, например головоломок.

Обсуждаем

Заключительные размышления (20 минут)

1. В завершение урока попросите участников самостоятельно письменно ответить на следующие вопросы. Дайте им десять минут.
 - Насколько вы уверены в своих навыках общения и налаживания связей?
 - Насколько у вас развито инновационное мышление?
 - Укажите два конкретных действия, которые вы могли бы предпринять, чтобы развить или укрепить навыки налаживания связей.
 - Назовите два конкретных действия, которые помогут вам развить инновационное мышление.
2. Затем соберите участников вместе и предложите каждому желающему поделиться одним из своих ответов.

Адаптация

Если уровень грамотности участников невысок, можете по очереди устно задать вопросы и предложить им обсудить ответы с партнером.

AFLATOUN

Social & Financial Education

Возраст
16-24+

Afla YOUTH

Руководство



**Навыки
предпринимательства**



2

Генерация идей и их проверка

Основная цель

К концу этого модуля участники получают прочную основу для ключевых этапов предпринимательского пути, включая определение проблемы, генерацию идеи и понимание динамики рынка. Они улучшат свой предпринимательский склад ума, поработают над креативностью и навыками критического мышления, приобретут способность выявлять и оценивать возможности, генерировать жизнеспособные бизнес-идеи и создавать решения, ориентированные на клиента. С помощью практических упражнений участники будут применять эти концепции, работая в команде, готовясь адаптировать свои предпринимательские проекты к конкретным потребностям рынка и клиентов.

2.1 Ищем возможности для предпринимательства



Цели занятия

К концу урока участники смогут:

1. Признать повседневные проблемы как возможности для предпринимательства.
2. Оценивать проблемы с той точки зрения, что их можно решить с помощью творческих, инновационных и устойчивых идей.



Материалы

- Ручки, маркеры разных цветов
- Клейкие листочки
- Блокноты и бумага для записей
- Раздаточный материал 2.1.1: Рабочий лист для оценки проблемы, по одному на группу



Методика

- Начинаем: Проблемно-ориентированное обучение (ПОО)
- Учимся: Составление карты мира/сообщества, круглый стол
- Обсуждаем: Анализ проблем



Продолжительность

- 90 минут



Ключевые понятия

- Постановка проблемы
- Предпринимательские возможности
- Оценка возможностей
- Оценка жизнеспособности
- Промышленные секторы
- Потенциал рынка
- Товары и услуги
- Продукция



На заметку фасилитатору

Молодым предпринимателям недостаточно просто запустить продукт или услугу. Вместо этого они должны наблюдать за окружающим миром, выявлять проблемы и незакрытые потребности и создавать инновационные решения для устранения пробелов. В этом и заключается суть подхода, основанного на решениях, когда основное внимание уделяется решению реальных проблем с помощью целевых решений, удовлетворяющих реальные потребности. Современное предпринимательство начинается с

выявления проблемы и предложения не просто товаров или услуг, а инновационных решений, которые находят отклик на рынке.

Это занятие и его задания также помогут участникам понять, что не каждая проблема достойна решения с точки зрения бизнеса. Фасилитаторам следует сосредоточиться на ключевых факторах: рыночном спросе, масштабах проекта, доступности ресурсов и конкурентной среде. Эти аспекты гарантируют, что предложенные участниками решения будут практичными и результативными.

Упражнения данного урока призваны помочь участникам пройти через этот процесс. Подчеркивая важность наблюдения, оценки и ключевых факторов решения проблем, урок предоставляет участникам навыки, необходимые для тщательной оценки проблем и преобразования их в успешные предпринимательские проекты. Такой подход не только готовит их к преодолению трудностей, но и помогает понять, какие возможности действительно стоит реализовать.

Начинаем

Создаем то, что кому-то нужно: Проблемы — это возможности (20 минут)

1. Начните с того, что попросите участников разбиться на пары.
2. Дайте каждой паре две минуты на то, чтобы перечислить повседневные проблемы, с которыми сталкиваются окружающие их люди или они сами (например, потеря ключей, медленный интернет, проблемы с утилизацией отходов), или любые проблемы, которые они заметили в самой учебной аудитории (например, неудобные стулья или технические неполадки). Поощряйте их мыслить широко и включать любой личный опыт.
3. Через две минуты пусть каждая пара объединиться с другой парой, чтобы получились группы по четыре человека.
4. Вдохновляйте участников историями реальных людей, рассказывая краткие и увлекательные истории успешных предпринимателей, которые превратили проблемы в возможности. Например (вы можете заменить приведенные примеры местными историями успеха):

- Warby Parker: Основатели компании заметили, что цены на очки по рецепту сильно завышены из-за монополии. Они изменили рынок, разработав недорогие очки и продавая их напрямую через интернет, сделав стильные очки доступными для всех.
- Airbnb: Создателям нужны были дополнительные деньги, и они увидели, что нехватка гостиничных номеров во время проведения больших конференции — это возможность. Они создали платформу, позволяющую людям сдавать свои свободные комнаты, что изменило представление о том, как люди путешествуют и находят жилье.

Подчеркните, что многие успешные предприятия начинались с решения общих проблем, как, например, Warby Parker и Airbnb. Призовите участников всегда держать глаза открытыми, чтобы заметить такие возможности в своей повседневной жизни.

5. Рассказав истории, попросите каждую группу вернуться к своим спискам проблем. Теперь они должны выбрать одну проблему из всех своих списков и в течение трех минут обсудить, как эта проблема может стать предпринимательской возможностью.
6. Предложите нескольким группам поделиться своими мыслями, ответь на следующие ключевые вопросы:
 - Какую проблему они выбрали из своего общего списка?
 - Почему они выбрали именно эту проблему, а не какую-то другую?
 - Почему они считают, что эта проблема открывает новые возможности для бизнеса?

7. Завершите упражнение, подчеркнув, что «основной навык предпринимательского мышления — это способность замечать проблемы или незакрытые потребности и превращать их в возможности для бизнеса». Предприниматели должны быть внимательны, чтобы не упустить проблемы, которые другие могут не заметить. Часто под этими проблемами скрываются возможности. Ключ к успеху — распознавать эти возможности и находить решения с помощью креативных, инновационных и эффективных идей, которые являются устойчивыми.

Учимся

Ищем возможности с помощью карты мира и сообщества (45 минут)

1. Организуйте в учебном классе станции, представляющие ключевые экономические секторы, такие как технологии/IT, здравоохранение, образование, «зеленая» экономика, а также сектор, соответствующий вашей местности (например, сельское хозяйство, туризм). Разместите на каждой станции листы для флипчарта (с названием соответствующего сектора) и маркер.
2. Разделите участников на небольшие группы по 5-7 человек.
3. Поручите каждой группе переходить от одной станции к другой, обсуждая и записывая потенциальные проблемы или задачи в каждом секторе на заготовленной бумаге. Каждая новая группа, приходящая на станцию, добавляет свои идеи к списку выявленных проблем, записанных другой группой.
4. Попросите группы занять свои места за отведенными им столами или местами. Убедитесь, что все группы расселись, прежде чем продолжить работу.
5. Раздайте каждой группе листы бумаги, маркеры и клейкие листочки и попросите их изобразить свое сообщество.
6. Попросите каждую группу нарисовать карту своего района на листе флипчарта. На ней должны быть отмечены основные достопримечательности: школы, парки, предприятия, больницы и другие важные места. Поощряйте их обсуждать и добавлять элементы, которые важны для повседневной жизни их сообщества. Они также могут написать название своего района или сообщества в верхней части листа бумаги.
7. Когда основная карта будет готова, поручите группам с помощью клейких листочков указать проблемы или трудности, с которыми сталкивается их сообщество.
8. Предложите каждой группе распределить выявленные проблемы по различным темам, таким как здравоохранение, образование, окружающая среда, инфраструктура или социальные вопросы. Чтобы разделить категории, можно использовать маркеры разного цвета или клейкие листочки.
9. Когда каждая группа представит свою карту сообщества, она должна объяснить, какие проблемы они выявили и как они их классифицировали. Пусть другие



группы зададут вопросы, поделятся своими соображениями или предложат идеи.

10. Затем каждая группа представит свою карту. Они объяснят, какие проблемы нашли и как их сгруппировали. Поощряйте участников глубже задуматься над тем, что вызывает эти проблемы и как они влияют на сообщество. Пригласите другие группы задавать вопросы или добавлять идеи.
11. Закройте упражнение, повторив основную мысль: чтобы создавать сильные бизнес-идеи, нужно сначала понять, что нужно сообществу. Знание разных сфер — таких как здравоохранение, образование или технологии — помогает предпринимателям увидеть пробелы и придумать умные и полезные решения. Эти знания могут помочь превратить глобальные идеи в локальные решения, которые действительно работают.

Обсуждаем

Моя призма возможностей: В чем суть выявленной проблемы (25 минут)

1. Пусть все сядут в круг. Начните с обсуждения того, что выявление проблем, которые можно превратить в предпринимательские возможности, требует острой наблюдательности и тщательной оценки.
2. Кратко представьте следующие факторы, которые имеют решающее значение, когда мы оцениваем проблему с точки зрения того, сможет ли она стать хорошей предпринимательской возможностью:
 - Рыночный спрос: Действительно ли эту проблему нужно решать и готовы ли люди платить за это?
 - Болевые точки клиентов: Насколько существенна проблема для целевой аудитории? Чем сильнее «боль», тем желаннее решение.
 - Масштабность: Может ли проект со временем вырасти, обеспечив увеличение доходов без соответствующего увеличения расходов?
 - Наличие ресурсов: Есть ли у вас необходимые ресурсы — деньги, люди, материалы — для решения проблемы?
 - Устойчивость: Сможет ли проект выдержать испытание временем с учетом экологических, экономических и социальных факторов?
 - Конкурентное преимущество: Предлагает ли ваш проект что-то уникальное на рынке, который, возможно, уже переполнен?
 - Юридические и этические соображения: Соответствует ли проект законам и этическим нормам?
 - Технологическая осуществимость: Способны ли уже существующие технологии справиться с задачей или нужны новые разработки?
 - Экономическая жизнеспособность: Будет ли проект рентабельным с учетом затрат и потенциального дохода?
 - Социокультурная совместимость: Соответствует ли проект ценностям и привычкам целевой аудитории?
 - Подходящий момент: Готов ли рынок к вашему проекту, слишком рано или слишком поздно?
 - Оценка рисков: Какие есть риски и можно ли с ними справиться?
 - Экспертиза и знания: Есть ли у вас или у вашей команды нужные навыки, или вам нужно будет учиться или нанимать специалистов?
3. Предоставьте каждой группе «Рабочий лист оценки проблемы». Попросите их заполнить его, опираясь на выявленную проблему и используя обсуждавшиеся факторы.
4. В завершение подчеркните, что четкая постановка проблемы и ее понимание со всех сторон — это первый важный шаг на пути к предпринимательству.

AFLATOUN

Social & Financial Education

Возраст
16-24+

Afla Youth



Методическое пособие

Предпринимательский путь

6. Лаборатория инноваций



Цели занятия

К концу урока участники смогут:

1. Освоить современные методологии, такие как дизайн-мышление и быстрое прототипирование.
2. Применить их на практике, чтобы найти решения типичных проблем предпринимателей.
3. Узнать от экспертов, как превратить креативные идеи в успешные бизнес-проекты.



Материалы

- Раздаточный материал 6.1: Обзор дизайн-мышления (по одному экземпляру на группу)
- Раздаточный материал 6.2: Инструменты быстрого прототипирования (по одному экземпляру на группу)
- Клейкие листочки, маркеры, большие листы бумаги для мозгового штурма
- Раздаточный материал 6.3: Шаблон Канвы инноваций (по одному на группу)
- Раздаточный материал 6.4: Опросник обратной связи
- Материалы для создания прототипов: Картон, маркеры, клейкие листочки, ножницы, клей и цветная бумага.



Ключевые понятия

- Дизайнерское мышление
- Быстрое прототипирование
- Инновации
- Решение проблем
- Творчество
- Деловые предложения
- Петля обратной связи



На заметку фасилитатору

Этот семинар призван познакомить молодых предпринимателей с дизайн-мышлением и быстрым прототипированием как практическими инструментами для решения реальных бизнес-задач. В качестве фасилитатора обучайте участников сопереживать клиентам, определять четкие задачи, генерировать творческие идеи и создавать простые прототипы для тестирования своих решений. Поощряйте сотрудничество, практическое обучение и постоянную обратную связь. На протяжении всего занятия помогайте участникам связывать эти методы с их собственным предпринимательским путём. Завершите семинар кратким обсуждением, чтобы помочь им выделить ключевые выводы и обдумать, как они планируют применять эти инструменты в будущем.

Программа семинара по электронной коммерции и цифровому маркетингу		
Мероприятие	Описание и использование раздаточного материала	Время
Регистрация и приветствие	Участники регистрируются, получают материалы и кратко обмениваются приветствиями, поддерживая доброжелательную атмосферу.	15 минут
Введение в дизайн-мышление и быстрое прототипирование	Рассмотрите подходы к инновациям, уделяя особое внимание дизайн-мышлению и быстрому прототипированию. Основные концепции будут изложены в раздаточном материале 6.1: Обзор дизайн-мышления.	20 минут
Практика: Применение проектного мышления	Практическое применение дизайн-мышления, в ходе которого участники работают в командах, чтобы прочувствовать, определить и придумать идею для решения реальных бизнес-задач с помощью канвы инноваций.	45 минут
Перерыв на кофе Небольшой перерыв для участников, чтобы восстановить силы и пообщаться в неформальной обстановке.		10 минут
Практика: Сеанс быстрого прототипирования	Участники быстро создают прототипы на основе своих идей в рамках сессии дизайн-мышления, используя упрощенные материалы для прототипирования.	45 минут
Панельная дискуссия экспертов: От идеи к исполнению	Эксперты в области инноваций поделятся своими соображениями о реализации идей. Дискуссия включает в себя сессию вопросов и ответов, где участники смогут задать вопросы и получить практические рекомендации.	50 минут
Заключительные замечания и обратная связь	Подведение итогов с кратким изложением основных выводов. Участники заполняют раздаточный материал 6.4: Опросник обратной связи для будущих улучшений.	15 минут

Начало семинара

1. Чтобы начать семинар «Лаборатория инноваций», убедитесь, что все необходимые материалы собраны и находятся в свободном доступе. К ним относятся раздаточные материалы 6.1-6.4 и материалы для создания прототипов, такие как клейкие листочки, маркеры и различные принадлежности для творчества.
2. Организуйте пространство для семинара так, чтобы оно способствовало интерактивным обсуждениям и практическим групповым занятиям. Выделите зоны для переговоров и совместной работы, чтобы участники могли эффективно взаимодействовать.
3. По мере прибытия участников проведите регистрацию и краткую приветственную сессию, чтобы они могли познакомиться друг с другом и освоиться в обстановке. Во время приветствия расскажите о целях и программе семинара и кратко познакомьте участников с ключевыми подходами — дизайн-мышлением и быстрым прототипированием, чтобы они знали, чего ожидать от этого дня.

Проведение семинара

1. Начните с вводного занятия по дизайн-мышлению и быстрому прототипированию, используя раздаточный материал 6.1: Обзор дизайн-мышления для объяснения основных понятий. Такие базовые знания помогут участникам понять цель и ход предстоящих этапов семинара. После этого перейдите к практическому применению дизайн-мышления. Участники работают в группах, применяя канву инноваций для сопереживания, определения и поиска решений реальных бизнес-задач, что позволяет им получить ощутимый опыт применения этого инновационного подхода. После этой сессии участники смогут пообщаться в неформальной обстановке и восстановить силы во время короткого перерыва на кофе.
2. После перерыва перейдите к практической сессии быстрого прототипирования, где участники создают физические модели на основе своих идей дизайн-мышления. Используя простые материалы, они быстро воплощают свои концепции в жизнь и практикуют итеративную разработку.
3. Затем семинар переходит в экспертную панельную дискуссию, где приглашенные профессионалы отрасли делятся мнениями о продвижении идей от концепции к реализации. В ходе сессии вопросов и ответов участники получают ценные практические знания по преодолению общих проблем и пониманию отраслевых стандартов в области инноваций.

Завершение семинара

1. В завершение семинара проведите заключительную сессию, во время которой обобщите основные выводы и расскажите о том, как участники могут применить дизайн-мышление и методы прототипирования в своих предпринимательских проектах.
2. Раздайте раздаточный материал 6.4: Опросник обратной связи и предложите участникам поделиться своими мыслями об эффективности семинара и о том, что нужно улучшить.
3. В конце предложите участникам пообщаться, создавая деловые связи, способствующие постоянному сотрудничеству и применению полученных на семинаре знаний. Эта финальная возможность для нетворкинга закрепляет выводы семинара и создает сообщество, ориентированное на инновации и предпринимательский рост.

AFLATOUN
Social & Financial Education

Stichting Aflatoun International

IJsbaanpad 9-11 | 1076 CV Amsterdam | The Netherlands