

“Sociālās uzņēmējdarbības izaugsmei būtiska domāšanas veida stiprināšana”



NORDPLUS
Adult

Projekts “Sociālās uzņēmējdarbības
izaugsmei būtiska domāšanas veida
stiprināšana” NPAD -2017/10203

A decorative network diagram in the top-left corner, consisting of various sized nodes (some solid grey, some hollow white) connected by thin grey lines. The nodes are arranged in a complex, interconnected pattern that tapers towards the right.

Laipni lūdzam!

A decorative network diagram in the bottom-right corner, similar to the one in the top-left, featuring nodes of different sizes and colors connected by thin lines, forming a complex web-like structure.

Darba plāns

Iepazīšanās ar apmācību moduli

Sociālā uzņēmēja lomas analīze

Sociālā uzņēmēja vajadzības un to nozīmīgums

Sociālā uzņēmēja prasmju pašvērtējums



Ar ko sākt?

Lai radītu profesionālu atmosfēru apmācību sākumā, būtiska loma ir apmācību atklāšanas runai, kurā vēlams iekļaut:

- Tēmu;
- Iepazīstināšanu ar vieslektoriem, vadītājiem, dalībniekiem un atbalsta personālu (ja tāds ir);
- Dienas plānu;
- Mērķi;
- Gaidāmos rezultātus.

Ievads

Apmācību kursa izstrādātāji:

- Skudutiskis academy (Lietuva)
- Sociālās inovācijas centrs (Latvija)
- Nordic Association for Social Innovation (Zviedrija)

Mērķis: Nodrošināt apmācību vadītājus ar sociālo uzņēmēju zināšanu un prasmju stiprināšanai nepieciešamajām zināšanām

Kopējais kursa ilgums: 12 stundas

Prezentācijas

Lai radītu draudzīgu, nosvērtu un uzticamu mācību vidi, cilvēki jānudina iepazīties gan ar pasākuma vadītāju, gan vienam ar otru. Tādēļ īss ievads ir obligāts. Tas var tikt realizēts arī saliedēšanās aktivitātes formātā.

- Sniedz iespēju katram dalībniekam 1-2 minūšu laikā ar sevi iepazīstināt.
- Vienmēr sāk ar sevis iepazīstināšanu un dalies piemēros. Cilvēki jūtas brīvāk, ja tiem nav jābūt pirmajiem.
- Izplāno ievadu un centies ietvert tajā dialogu.

Saliedēšanās

Lai radītu vieglu un patīkamu atmosfēru grupā, organizē ledus laušanas-saliedēšanās aktivitāti. Uzpēlējat īsu spēli. Pat, ja tā ir grupa ar cilvēkiem, kuri viens otru pazīst, tāpat ir nepieciešams kaut kas, kas tos savieno un iedvesmo mācīties.

Saliedēšanās spēļu piemēri:

Ne-verbāli – Jebkura neverbāla saliedēšanās. Piemēram, mēģināt sastāties rindā pēc vecuma, pēc kājas izmēra, svara, vārda sākuma burta alfabētiskā secībā u.c.

Hopp! - Mērķis ir aizskaitīt līdz 3, neminot skaitļus 3, tos, kuri ietver skaitli 3 un, kuri dalāmi ar skaitli 3, tā vietā, sasistot plaukstu un sakot hopp!

Sniega bumba – Spēle, lai atcerētos citu dalībnieku vārdus. Katram dalībniekam jānosauc savs vārds un jāpasaka vēl kaut kas, piemēram, mīļākā pilsēta. Katrs nākamais cilvēks pirms iepazīstināšanas ar sevi, atkārto iepriekšējo dalībnieku teikto.

Gaidāmais rezultāts un apmācību mērķis

Lai sasniegtu gaidāmos rezultātus, tos nepieciešams izvirzīt!

- Apmācību vadītāju gaidas balstītas uz tematisko ievirzi un klausītāju interesi.
- Dalībnieku gaidas balstītas uz tematisko ievirzi, darba kārtību un emocionālo elementu.

Jums ir arī jāizvirza mācību mērķis (-i) un vismaz mācību kontekstā tam ir jāatbilst gaidītajam.

Noteikumi

Noteikumi ir izstrādāti, lai pārlicinātos par ikvienam mācību dalībniekam drošu vidi

1. **IERODIES LAIKUS** Ja sesija sākas, pārlicinies, ka esi telpā paredzētajā laikā. Cieni citu laiku;
2. Kad sesija ir sākusies, **UZTURIES SESIJAS TELPĀ**, izņemot pārtraukumus;
3. **IZSLĒDZ SAVAM TĀLRUNIM SKAŅU** un izvairies no runāšanas sesijas laikā;
4. **SMĒĶĒŠANA** atļauta tai paredzētās vietās **ĀRPUS** ēkas;
5. **CIENĪT VIENAM OTRU** - jūs esat šeit, lai mācītos un dalītos;
6. **MĀCIES, PRIECĀJIES, DIBINI KONTAKTUS un IZBAUDI**;
7. **UZTURI SAVAS UN KOPLIETOŠANAS TELPAS** kārtīgas, tīras un cienīgas;
8. Citi noteikumi, ja dalībnieki tos pieprasa.




Sociālā uzņēmēja lomas analīze

Sociālā uzņēmēji loma

Kopīgi grupā mēģiniet identificēt sociālā uzņēmēja lomu:

- sabiedrībā
- ekonomikā
- nākotnē

(izmanto Slaido.com, līmlapiņas, vai tāfeli, vai visiem pieejamus citus materiālus).



„Sociālie uzņēmēji netiecas iedot zivi vai iemācīt makšķerēt. Tie neliksies mierā līdz nebūs pārveidojuši visu zvejniecības nozari”.

Ashoka dibinātājs Billijs Dreitons



Dzinējspēks

Kas motivē sociālos uzņēmējus? – jautāriet grupai, lai tā rada savstarpēju kopīgu izpratni par tēmu. Tādā veidā jūs pārliecināsieties, ka esat līdzvērtīgā izpratnes līmenī. Diskusijas vienmēr ir labākas par monologu.

Dažas tēmas diskusijas vadīšanai:

- Nauda v.s. pārmaiņas
- Sociāli izaicinājumi
- Aktualitātes biznesā

Definīcija

Sociālā uzņēmējdarbība var tikt un tiek definēta vairākos veidos. Akadēmiķu un nozares pārstāvju vidū joprojām nerimstošas ir diskusijas par "pareizo" definīciju. Taču vispārīgi iespējams apgalvot, ka sociālā uzņēmējdarbība sastāv no četriem elementiem:

- tā rada sociālo vērtību;
- tā notiek pilsoniskā sabiedrībā, vai ar tās, kā kritiskā dalībnieka, līdzdalību;
- tai raksturīgs inovācijas elements;
- tā ir ekonomiski nozīmīga.

No tā izriet, ka sociālo uzņēmējdarbību var definēt arī kā: „Sociālo ietekmi veidojoša, ekonomiski nozīmīga darbība, kurā pilsoniskai sabiedrībai kā iniciatoram ir nozīmīga loma un kurā ir inovatīvi elementi”.

Komerčiāls vs. Sociāls



	KOMERCIĀLĀ uzņēmējdarbība	SOCIĀLĀ uzņēmējdarbība
Mērķis	Iegūt pēc iespējas lielāku tirgu	Aizpildīt tirgus plaisu un mainīt pasauli
Primārais uzdevums	Veidot uzņēmumu; saņemt peļņu	Radīt ilgtspējīgus risinājumus sociālām pārmaiņām
Peļņas mērķis	Palielināt akcionāru ieguldījumus un tā rezultātā arī peļņu	Veicināt sociālo mērķu izaugsmi un peļņu izmantot finanšu līdzekļu stabilizēšanai.
Risks	Jebkurā komerciālā biznesā sastopamie riski	Jebkuri biznesā sastopamie riski plus sociālie aspekti
Izaugsme	Vienam uzņēmumam	Sociālo funkciju ietekmes uzlabošanai
Saikne ar sociālajām problēmām	Netieša	Tieša
Konkurence	Tās rezultātā uzvar uzņēmējs	Tās rezultātā uzvar sabiedrība
Vērtības	Vērtība ir peļņā	Vērtība ir sociālais labums sabiedrībai

Piemēri

Lai pārbaudītu teoriju un mudinātu darboties grupās vai individuāli vienmēr ir labi iepazīstināt ar kādiem piemēriem. Piedāvā sarakstu ar organizācijām un lūdz tās iedalīt 3 grupās: sociālas, NVO, komerciālas

Piemēri:

Peppy Pals

Blind art

Mano guru

Rimi / ICA

IKEA

Amazon.com



Vajadzības un prasmes

Sociālā uzņēmēja vajadzības

Kopīgi ar grupu centieties identificēt galvenās sociālā uzņēmēja vajadzības.

- Slaido.com
- Apaļā galda diskusiju grupas
- Pop-up piemēri

Tas tiek ierosināts, lai pārietu uz nākamo mācību nodaļu, kurā tiks apspriestas prasmes un kompetences. Tas var būt materiāls atbalsts, nemateriālas prasmes u.c. Uzraksti atbildes un noslēgumā pie tām atgriezies, lai redzētu vai esi spējis pārklāt visas no tām. Ja, nē, (neuztraucies, diskusijā būs vieta tās izcelt).

Sociālā ietekme

Sāc ar grupas dalībnieku esošo zināšanu noskaidrošanu, uzdodot tādas jautājumus kā:

Cik daudzi no jums zina, kas ir sociālā ietekme?

- Cik daudzi no jums zina, ko ar to darīt?
- Publicēt vai npublicēt?
- Kā publicēt?

Iepazīstini ar teoriju

Tāpat kā tradicionālajā uzņēmējdarbībā arī sociālajā ir jāmēra tā piedāvātā **produkta/pakalpojuma panākumi**. Tradicionālajā uzņēmējdarbībā panākumi tiks vērtēti pēc finanšu rezultātiem gada beigās, iepretim sociālajā – tā, kas mērāma, būs sociālā ietekme. Tāpēc ikvienam sociālajam uzņēmumam ir svarīgi zināt, kāda ir manis radītā sociālā ietekme un kā to novērtēt.

A decorative background consisting of a network diagram with various nodes and connecting lines, primarily located in the top-left and bottom-right corners. The nodes are represented by circles of different sizes and colors (grey, white, blue), and the lines are thin and grey.

“Būtiskas, pozitīvas pārmaiņas, kas risina aktuālu sociālu problēmu.”

Kā definējis Mičiganas Ross, Sociālās ietekmes centrs

Sociālās ietekmes mērīšana

Šeit būtiski izcelt sociālās ietekmes mērīšanas nozīmi. Tā ietver vairākus būtiskus faktoros, taču sākotnēji rekomendējam to pajautāt grupai.

Kāpēc mērīt?

Iespējamās atbildes:

- Lai iegūtu datus ar kuriem iepazīstināt ieinteresētās puses.
- Lai parādītu, cik efektīvi ir risinājumi.
- Lai iegūtu datus izmaiņu ierosināšanai likumdošanā.

Kā mērīt?

Vari piedāvāt pats sevis izveidotu īsu ievadu.

Uzjautā vai kāds zina, kā mērīt sociālo ietekmi. Dalies kādā no Pārmaiņu teorijas video (vietnē Youtube pieejami vairāki video).

Problēma

Sociālās ietekmes mērīšana vienmēr sākas ar to problēmu noteikšanu, kuras sociālais uzņēmums mēģina risināt/atrisināt/uzlabot

Palīdziet viņiem noteikt:

- Cēloņus/to iespējamus iemeslus
- Sekas

Palīdziet viņiem noteikt:

- Misiju — izmaiņas, kuras vēlaties radīt
- Vīziju – pārmaiņas, kuras sabiedrībā vēlaties redzēt

Problēma

Iespējamās
sekas

Iespējamās
sekas

Iespējamās
sekas

Iespējamās
sekas

Iespējamās
sekas

Problēma, kuru risina sociālais
uzņēmums

Problēmas
cēlonis

Problēmas
cēlonis

Problēmas
cēlonis

Problēmas
cēlonis

Problēmas
cēlonis

Rezultāts

Lai mērītu ietekmi, kā rekomendē Pārmaiņu teorijas koncepts, ir svarīgi izprast ietekmes ķedi.

Laiks teorijai!

Dažas lietas, kuras jāzina:

Ieguldījums - aktivitātes nodrošināšanai nepieciešamie resursi

Aktivitāte

Iznākums - Programas/politikas darbības rezultāta tūlītējais ieguvums tiek saukts par iznākumu.

Rezultāts (īstermiņa, vidēja termiņa, ilgtermiņa) - Rezultāts ietver dažādas formas un veidus, bet tās vienmēr ir kādas pārmaiņas, ieguvumi, zināšanas vai citi efekti, kas rodas organizācijas ietekmes rezultātā.

Rezultāta indikators - tiek mērīts

Sākumpunkts. Lai spētu atspoguļot gūto rezultātu to nepieciešams salīdzināt, tādēļ mērījumam ir svarīgi noteikt **Sākumpunktu**. Robežas (sākumpunkts).

Gadījuma analīze

Gadījuma analīze apmācību dalībniekiem palīdz apgūt spēju identificēt problēmas, mērīt ietekmi un noteikt galvenās robežas.

Ja tie ir sociālie uzņēmēji, kuri ir gatavi mērīt sevis radīto ietekmi uz sabiedrību, tad šis ir labs veids, lai strādātu pie savu ideju risinājumiem.

Ja tie ir potenciālie sociālie uzņēmēji, tad tiem iespējams piedāvāt jau eksistējošus piemērus ar kuriem strādāt:

OWA

St Luke's Association

Via Industriae

Etc.

Atgriezeniskā saite un diskusija

Pēc lekcijas un praktiskā semināra sesijas noslēgumā ir ieteicams gūt atgriezenisko saiti.

Kādēļ tam ir nozīme?

- Lai pārlicinātos vai zināšanas tikušas uztvertas (lai izmērītu gaidāmos rezultātus).
- Lai pārlicinātos vai seko neatbildēti jautājumi.
- Lai pilnveidotos nākotnē.

Atgriezeniskās saites piemēri:

- Jautājumi vai diskusija.
- Plauksta refleksija (katrs pirkts reprezentē citu lietu).

Paldies!

Jevgenija Kondurova
Social Innovation Centre
Consultant

Mob.phone: +371 27335563
Skype: Jevgenija.Lepneka
E-mail: jevgenija.kondurova@gmail.com
Info e-mail: info@socialinnovation.lv
www.socialinnovation.lv



Nordplus



NORDPLUS
Adult

Šis materiāls tapis projekta “Sociālās uzņēmējdarbības izaugsmei būtiska domāšanas veida stiprināšana” NPAD -2017/10203 ietvaros ar Nordplus Adult programmas finansiālu atbalstu