

Atvira mokymo programa

LLP TOI projektas "Competent To Do - kompetencijų, kurios padėtų tobulinti įkalinimo įstaigose esančių arba išėjusių moterų verslo ir socialines kompetencijas, mokymų vadovams perkėlimas"

Atsakingas partneris:



University College of Economics, Entrepreneurship and Management Nikola Šubić Zrinški

Turinys

1. Įžanga. Apie atvirą mokymo programą	3
2. A modulis: „Bendrosios verlumo kompetencijos“	12
• Tema A1 - Supažindinimas su verslo aplinka	
• Tema A2 - Verslininkų tobulėjimo krypties apibrėžimas	
• Tema A3 - Kompiuterių pagrindai verslininkams	
• Tema A4 - Maketingo pagrindai	
• Tema A5 - Verslo plano rašymas	
3. B modulis. Socialinės kompetencijos	28
• Tema B1 - Motyvacija	
• Tema B2 - Pasitikėjimas ir savivertė	
• Tema B3 - Socialiniai ir tarpasmeniniai įgūdžiai	
• Tema B4 - Komandinis darbas	
• Tema B5 - Mokymasis visą gyvenimą	
4. Nuorodos.....	43

1. Įžanga. Apie atvirą mokymo programą

Geras išsilavimas yra svarbus pagrindas ir galimybė visuomenei nuolat tobulėti. Projekto partneriai nusprendė bendradarbiauti, kartu dirbti ir keistis patirtimi, inovatyviais darbo metodais, kaip reikia dirbti su suaugusiais. Išsilavinimas padeda padidinti galimybes rasti geresnį, daugiau pasitenkinimo teikianatį darbą, daugiau uždirbti ir tapti sėkmingiems pasirinktame karjeros kelyje.

Europos Sąjunga yra apibrėžusi **8 pagrindines mokymosi visą gyvenimą kompetencijas**, kad žmonės galėtų sėkmingai įveikti žinių visuomenės ir pasaulinės rinkos iššūkius. Švietimo politikoje taip pat įtrauktos šios pagrindinės kompetencijos. 8 pagrindinės kompetencijos yra:

- **Bendravimas gimtąja kalba** – gebėjimas tinkamai ir kūrybiškai bendrauti žodine ir rašytine kalba, interpretuoti sąvokas, mintis, jausmus, nuostatas ir faktus, lingvistiškai bendrauti įvairiose socialinėse ir kultūrinėse situacijose: švietimo, darbo, laisvalaikio ir kasdieniniame gyvenime; taip pat suprasti, kokį poveikį kalba daro kitiems, naudoti tinkamą kalbą pozityviai ir socialiai atsakingai.
- **Bendravimas užsienio kalba** – suprasti žodinę ir rašytinę kalbą, interpretuoti sąvokas, mintis, jausmus, nuostatas ir faktus užsienio kalba įvairiose kultūrinėse ir socialinėse situacijose. Labai svarbu tai, jog ši kompetencija ugdo tarpkultūrinį supratimą.
- **Matematikos ir pagrindinės mokslo ir technologijų srities kompetencijos** – matematinė kompetencija yra besimokančiųjų gebėjimas taikyti matematinį mąstymą sprendžiant įvairių kasdieninių situacijų uždavinius.
- **IT kompetencija** – gebėjimas užtikrintai, kritiškai naudoti informaciją ir komunikavimo technologijas darbe, asmeniniame ir socialiniame gyvenime, taip pat bendraujant. Pagrindiniai IKT įgūdžiai ir gebėjimai: naudoti kompiuterį gauti, saugoti, kurti, pristatyti ir pasikeisti informacija ir kurti bendradarbiavimo tinklus internete.
- **Mokymasis mokytis** – gebėjimas mokytis ir tęsti mokymąsi, organizuoti savo pačių mokymąsi taip pat efektyviai valdyti laiką ir informaciją tiek mokantis savarankiškai, tiek grupėje.
- **Socialinė ir pilietinė kompetencija** – taip pat apima tarpasmeninį ir tarpkultūrinį bendradarbiavimą.
- **Iniciatyvumas ir verslumumas** – žmogaus gebėjimas paversti idėjas į veiksmus ir apima kūrybiškumą, inovaciją ir norą rizikuoti, gebėjimą planuoti ir valdyti veiksmus siekiant užsibrėžtų tikslų. Tai kasdieninis asmens elgesys tiek profesiniame, tiek socialiniame gyvenime.

- **Kultūrinis sąmoningumas ir raiška** – suvokti kūrybinės raiškos idėjų, meno ir medijų (įskaitant muziką, šokį ir kt.) patirčių ir emocijų svarbą.

Atvira mokymos programa yra sveikintina inovacija švietimo programose. Ją galima keisti priklausomai nuo ekonominės ir politinės situacijos, neatsižvelgiant į socialinę erdvę ir laiką, sutartą su partneriais ir darbdaviais, kad tikslinei grupei būtų pateikiamos kokybiškos skirtingų modulių žinios. Taip įgalinama platesnė ir gilesnė profesinė kompetencija, papildoma profesinė kvalifikacija, kad būtų pasiekti papildomi bendrojo lavinimo uždaviniai (funkcinis raštingumas). Verslumo modulis ir modulis, skirtas socialinių įgūdžių tobulinimui bandomuosiuose mokymuose moterų pataisos namuose Panevėžyje (Lietuva) ir moterų kalėjime Ig (Slovėnija) bus parinkti pagal situaciją, tuo metu (projekto įgyvendinimo laikotarpiu) esančią minėtose šalyse. Dėl šios priežasties atvirą mokymo programą galima naudoti ilgiau po to, kai projektas pasibaigia, nes modulius galima pritaikyti kitai tikslinei grupei, socialinei aplinkai.

2013 m. EK teigė, kad „verslumo programos turi ne tik suteikti įrankių įgyti ir tobulinti verslumo kompetencijas, pagrindinius įgūdžius ir nuostatas, tačiau taip pat skatinti kūrybingumą, iniciatyvumą, atkaklumą, komandinį darbą, rizikos supratimą, atsakomybės jausmą, problemų sprendimą, bendravimą, kontaktų radimą ir lyderystę. Tai yra verslinis mąstymas, kuris padeda verslininkams paversti mintis į veiksmus, taip pat žymiai padidina įsidarbinimo galimybes“. Tai yra pagrindinės vertybės, kuriomis vadovaujasi partneriai iš Kroatijos - University College Nikola Subic Zrinski. Šiais laikais teorinės žinios nebelaikomos tokiomis vertingomis kaip praktinės žinios. „Mokymasis darant“ yra priimtinas visais ugdymo lygiais – nuo darželių iki suaugusiųjų mokymo. Savo institucijoje mes stengiamės padrašinti, paskatinti besimokančiuosius būti nepriklausomus ir panaudoti teorines žinias praktiškai – sukurti savo MVĮ. Mes laikomės nuostatos, kad mokytojas nėra atsakingas už žinių besimokančiajam perdavimą. Jis turi ugdyti bendrą kompetencijų, kurios padėtų besimokantiesiems imtis verslo, visumą. Šiuo atžvilgiu bendras verslumo ugdymas reiškia suteikti besimokantiesiems žinių, įgūdžių ir nuostatų, kurie padėtų būti versliškais.

Žinios

Tai platų supratimas ir žinios apie verslumą, verslininko vaidmenį ir kokį vaidmenį verslumas turi moderniose ekonomikose ir visuomenėse.

- Ekonominis ir finansinis raštingumas, įskaitant sąvokų ir procesų, kurie gali būti taikomi verslumui, supratimas.
- Žinios apie verslo organizavimą ir procesus yra konkrečios žinios apie aplinką, kurioje yra taikomi verslumo principai.

- Žinios apie karjeros galimybes ir darbo pasaulį yra mokymosi rezultatai, kurie nebūtinai susiję su verslumu, tačiau tai yra bendro besimokančiųjų pasiruošimo rinktis ateities karjerą dalis. Geros žinios apie darbo aplinką ir įvairius darbus reiškia suprasti, kas yra verslininkas. Šios žinios padeda besimokantiesiems apibrėžti ir pasiruošti vietą darbo pasaulyje, nes jie jau turi žinių apie to pasaulio galimybes ir apribojimus.

Įgūdžiai

Verslumo įgūdžiai yra tie, kurie yra reikalingi idėjas paversti į veiksmus. Įgūdžių lygis vertinamas pagal tokias savybes: kūrybiškumas, analizavimas, motyvavimas, kontaktų radimas ir prisitaikymas.

- Bendravimo, pristatymo ir planavimo įgūdžiai, taip pat komandinis darbas yra horizontalieji įgūdžiai, kurie verslininkams yra esminiai.
- Praktinis verslumo galimybių ištyrimas apima įvairius verslo pradėjimo proceso etapus, taip pat apima verslo plano kūrimą ir įgyvendinimą.

Nuostatos / požiūris

Versliškas požiūris apima aspektus, kurie padeda asmeniui imtis veiksmų, pavyzdžiui, atsakomybę už savo mokymąsi, karjerą, gyvenimą. Besimokančiųjų, kurie mokosi verslumo, požiūrį galima vertinti pagal asmenines savybes: iniciatyvą, polinkį į riziką, pasitikėjimą savo jėgomis, pasiekimų ir struktūruoto elgesio poreikį. Struktūruotas elgesys reiškia gebėjimą dirbti struktūruotai ir atkakliai tęsti pradėtą darbą nepaisant visų kliūčių ir nesėkmių.

- Savimonė ir pasitikėjimas savimi yra verslumo nuostatos, kurios sudaro visų kitų verslumo aspektų pagrindą. Jie padeda atrasti savyje jėgų ir pasitikėti savo gebėjimais, kurie padeda kūrybiškas mintis paversti veiksmais. Daugelyje šalių šios nuostatos yra bendrieji švietimo tikslai.
- Iniciatyvumas, rizikavimas, kritinis mąstymas, kūrybiškumas ir problemų sprendimas yra svarbūs, tačiau tai yra konkrečios versliškojo „aš“ savybės.

Šia atvira mokymo programa mes siekiame tikslinei grupei diegti du svarbius dalykus – mokymąsi visą gyvenimą ir darbo vietos sau kūrimą. Šiuos du dalykus mes manome esant labai svarbius įkalintoms moterims nepriklausomai nuo šalies, kurioje jos gyvena. Visame pasaulyje verslininkai mokosi iš visko ir visų – klientų, tiekėjų, konkurentų, darbuotojų, partnerių ir kitų verslininkų. Versliškas mokymasis reiškia išmokti atpažinti ir pasinaudoti galimybėmis, ir kaip inicijuoti,

organizuoti ir valdyti įmonę. Nesvarbu, ar tos galimybės yra Slovėnijoje, Lietuvoje ar Kroatijoje. Tai mokymasis visą gyvenimą, paremtas naujų žinių ir patirčių, kurie nuolat tobulina verslumo įgūdžius, įgijimu.

Tam, kad mokytojai sugebėtų efektyviai ugdyti mokinių / besimokančiųjų verslumo kompetencijas, jie patys turi būti verslūs, nes šių kompetencijų ugdymui reikia pasitelkti aktyvius metodus, kurie padėtų atskleisti kūrybiškumą ir inovatyvumą. Verslumo kompetencijų ir įgūdžių galima įgyti tik praktiškai prie to prisilietus, per gyvenimišką mokymosi patirtį. Dėl šios priežasties, norint padėti mokytojams, mokymų vadovams efektyviai vesti mokymus, reikia suformuoti verslumo mokymo(si) tikslus, susijusius vertinimo metodus ir kokybės užtikrinimo procedūrą visuose ugdymo lygmenyse. Taikant aktyvaus mokymosi metodus, mokantis per praktinę patirtį / mokymąsi darant, besimokantieji turi galimybę aptarti, reflektuoti ir įvertinti savo mokymosi procesą – metodus ir žinias: kaip ir ko jie mokosi? Refleksija turi susitelkti į mokymosi procesą ir rastus sprendimus. Mokytojai turėtų sistemiškai fiksuoti besimokančiųjų grįžtamąjį ryšį, nes verslumui ugdyti yra labai svarbus jų entuziazmas.

Aktyvaus mokymo metodai:

- **Dialogas ir diskusija.** Dialogas, kaip metodas, turi dvejopą pobūdį – motyvacinį ir orientacinį. Jis padeda besimokantiesiems pristatyti programą ir susikurti darbo planą, taip pat motyvuoti, paruošti kitai veiklai pabrėžiant jos vykdymo svarbą, tikslą, kuris bus pasiektas, t.y. dalyką, kurį reikia išmokti.
- **Tyrimas.** Reikia pačiam ieškoti faktų, svarbių sąsajų tarp pateiktų duomenų, savarankiškai gauti naujų (netikėtų) rezultatų. Besimokantysis pasitelkia kompiuterį, kuris leidžia savarankiškai reikštis tiriamiesiems (kūrybiškumo) įgūdžiams.
- **Mokymasis per problemų sprendimą (probleminis mokymasis).** Probleminis mokymasis skatina besimokančiųjų kūrybiškumą. Tai yra aukščiausia mokymosi forma. Mokinyš ir kompiuteris vėlgi yra šalia. Jo pagalba yra ieškomi atsakymai probleminėms situacijoms. Mokymasis daug įdomesnis, rezultatas ilgiau išlieka ir patirtį galima lengvai panaudoti sprendžiant kitas problemines situacijas.
- **Simuliaciniai žaidimai.** Simuliaciniai verslo žaidimai, kaip patirtinio mokymosi forma, yra orientuoti į verslo sprendimų priėmimo įgūdžių tobulinimą pasitelkiant mokinių įgimtus gebėjimus technologijoms. Simuliacijose mokymasis vyksta per atliktas užduotis ir simuliacijos turinį, žinios įgyjamos taip pat per simuliacijos turinį, o įgūdžiai įgyjami žaidžiant žaidimą.
- **Turinio analizė.** Turinio analizė vyksta sistemingai vertinant, interpretuojant, analizuojant materialias komunikacijos tarp individualių asmenų ir grupių formas.

- **Atvejo analizė.** Atvejo analizės metodo tikslas – alternatyvių sprendimų kūrimas, praktinių problemų dviprasmiškumo supratimas, gebėjimas / noras vertinti, taip pat savarankiškas sprendimų priėmimas, žinių spragų aptikimas, žinių ir socialinių įgūdžių tobulinimas.

Kita vertus, socialinių kompetencijų naudojant šią atvirą mokymo programą įgyjama mokantis verslumo. Mes žinome, kad savarankiškas darbas („dirbti ant savęs“) daugiausia priklauso nuo savimotyvacijos, kuri yra svarbiausias gyvenimo įgūdis. Žmonės, kurie domisi asmeniniu tobulėjimu, turėtų kruopščiai tai apsvarstyti.

21 a. yra reikalingos kelios pagrindinių kompetencijų klasifikacijos. Europos Sąjunga apibrėžė pagrindines mokymosi visą gyvenimą kompetencijas, kurios padeda žmonėms greičiau prisitaikyti prie pokyčių (Europos Parlamento ir Tarybos rekomendacijos dėl pagrindinių mokymosi visą gyvenimą kompetencijų, 2006 m.)

Dokumente apibrėžtos 8 pagrindinės kompetencijos, kurios reikalingos asmeniniam augimui, aktyviam pilietiškumui, socialinei integracijai, įsidarbinimui ir kurios įgyjamos mokantis. Šios pagrindinės 8 kompetencijos yra: bendravimas gimtąja kalba, bendravimas užsienio kalba, matematinė ir pagrindinės mokslo ir technologijų srities kompetencijos, IT kompetencija, mokymasis mokytis, socialinė ir pilietinė kompetencija, iniciatyvumas ir verslumas, kultūrinis sąmoningumas ir raiška. Taip pat kalbama apie ugdymo svarbą, kuris ES turi dvigubą vaidmenį – ekonominį ir socialinį. Jo tikslas yra suteikti piliečiams pagrindines kompetencijas, padėsiančias prisitaikyti prie socialinių pokyčių.

Ugdymas taip pat atlieka socialinio ryšio funkciją, nes turi įgalinti lygybę ir sėkmę įgyti šių kompetencijų visoms žmonių grupėms, ypač tiems, kurie turi specialių poreikių (pažeidžiamoms visuomenės grupėms (įskaitant bausmę atliekančias ar atlikusias moteris)), ir ilgą laiką neturi darbo ar žemą išsilavinimą. Kompetencija yra asmens gebėjimas pajungti, panaudoti ir susieti įgytas žinias įvairiose sudėtingose ir nenuspėjamosiose situacijose.

Turint omenyje anksčiau minėtas kompetencijas, mes turėtume paminėti, kad apie motyvaciją jau esame rašę šiame projekte. Tik norėtume paminėti, kad motyvacija priskiriame prie asmeninių kompetencijų.

Motyvacija stumia mus pirmyn siekti savo tikslų, jausti pilnatvę ir pagerinti bendrą gyvenimo kokybę. Savimotyvuoti žmonės yra daugiau organizuoti, turi gerus laiko valdymo įgūdžius, turi didesnę savivertę ir pasitikėjimo. Savimotyvacijos supratimas gali padėti kontroliuoti daug gyvenimo aspektų.



Savivertė ir pasitikėjimas savimi mūsų tikslinei grupei yra labai svarbūs (taip, kaip ir motyvacija). Pasitikėjimo negalima išmokti, kaip taisyklių rinkinio; pasitikėjimas yra mąstysena / psichologinė būseną. Pozityvus mąstymas, praktika, mokymai, žinios ir pasikalbėjimas su kitais žmonėmis padeda labiau pasitikėti savimi. Pasitikėjimas atsiranda, kai gerai jaučiamės, priimame savo kūną ir mintis (savivertė), tikime savo gebėjimais, įgūdžiais ir patirtimi.

Socialiniai ir tarpasmeniniai įgūdžiai yra daugiausia susiję su bendravimu ir pris(is)tatymu. Šiuos įgūdžius reikia daugiau akcentuoti mokymo programoje. Efektyvi verbalinė, arba šnekamoji komunikacija, priklauso nuo daug faktorių ir negali būti atskirta nuo neverbalinės komunikacijos, klausymo įgūdžių. Dauguma nesėkmių, kurias patiriame darbe arba asmeniniame gyvenime, atsiranda dėl komunikacinių įgūdžių trūkumo. Mes siūlome darbe su tiksline grupe daug dėmesio skirti šiai sričiai.

Komandinis darbas ir darbas grupėje moterims, esančioms įkalinimo įstaigoje, yra labai svarbūs, kad jos vėl pasijustų integruotos į visuomenę. Labai dažnai tai yra ilgas ir lėtas procesas, todėl ne visos moterys pasiekia tą patį lygį, todėl mes skatiname grupinį ir komandinį darbą. Dirbant komandoje reiškia siekti bendro tikslo ir tai turi tiesioginės įtakos asmens socialinėms kompetencijoms.

Asmeninės kompetencijos:

- smalsumas,
- motyvacija,
- kūrybiškumas,
- skepticizmas,
- sąžiningumas,
- entuziazmas,
- savigarba,
- patikimumas,
- atsakomybė,
- iniciatyvumas,
- atkaklumas.

Matome, kad savigarba taip pat yra priskiriama prie asmeninių kompetencijų:

- pasitikėjimo savimi ir savivertės didinimas
- pasitikėjimo savimi trūkumas

Kai trūksta pasitikėjimo savimi, reikia kreipti dėmesį į tokius dalykus, kaip:

- per mažas pasitikėjimas savimi
- socialinė izoliacija ir ilgai besitęsianti vienatvė
- stereotipai ir jų įtaka viešajai nuomonei
- nepasitikėjimas teisine valstybe
- baimė, kad naujų paslaugų poreikis taip pat reikš naujas išimtis

Lentelėje matyti, kad nepasitikėjimas savimi veikia 4 gyvenimo sritis: **mąstymą, jausmus, elgseną ir kūną.**

Poveikis / nepasitikėjimo savimi įtaka
<p>Mąstymas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • "Negaliu." • "Man per sunku." • "Nežinau kaip." • "Galbūt man nepavyks to padaryti" • "Aš nesugebėsiu. Kas nors kitas padarys žymiau geriau" • "Negaliu apsispręsti, ką daryti."
<p>Jausmai:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Baimė • Nerimas • Numatomas nerimas • Rūpesčiai dėl būsimų problemų • Frustracija ir pyktis ant savęs • Nežinomybės ir naujų dalykų baimė • Nusiminimas / desperacija ir demoralizacijos jausmas
<p>Elgsena:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pasyvesnė nei aktyvesnė • Sunku pateikti pasiūlymus ir už save pakovoti • Vengiama įsitraukti į veiklas, nėra drašos imtis iniciatyvos • Vengiama imtis ko nors naujo ir įsileisti pokyčius į savo gyvenimą • Klausiami patarimo ir pagalbos, net jei atsakymas žinomas • Dvejojama ir reikia vis paskatinti • Laikomasi gale (žmogus niekada nesėdi priekyje, dažniausiai gale – stengiasi išlikti nepastebėtas)

- Reikia patvirtinimo / pritarimo

Nepasitikėjimo savimi kūno ženklai:

- Susigūžusi laikysena, kuri rodo atsitraukimą
- Nežiūri kitiems žmonėms į akis
- Nerangus arba nenustygstantis vietoje
- Įsitempęs, nervingas
- Lėtumas, neveiklumas, tingumas ir mieguistumas (inercija ir letargija)

PAŽINIMO SRITIS

Lygmuo ir reikšmė. Galite panaudoti žemiau pateiktus veiksmazodžius užrašyti uždavinius, susijusius su įvairiomis pažinimo sritimis:

Žinios. Anksčiau išmoktos medžiagos prisiminimas (faktų prisiminimas).

- Nustatyti, apibūdinti, apibrėžti, išvardinti, įvardinti, įsiminti, atpažinti, pakartoti, užfiksuoti, atskirti, pasiteirauti, priskirti, suderinti, suprasti, susieti, pasirinkti

Suvokimas. Gebėjimas suprasti išmoktos medžiagos reikšmę.

- sieti, apibūdinti, atskirti skirtumus, diskutuoti, paaiškinti, išplėsti, apibendrinti, pateikti pavyzdžių, iliustruoti, interpretuoti, padaryti išvadas, pertvarkyti, perrašyti, apibendrinti, išversti, transformuoti

Pritaikymas. Gebėjimas panaudoti išmoktą medžiagą naujose situacijose.

- pritaikyti, suskaičiuoti, pasirinkti, klasifikuoti, įrodyti, sukurti, apibendrinti, iliustruoti, veikti, organizuoti, užsiimti, restruktūrizuoti, piešti/ daryti eskizus, spręsti, perkelti, panaudoti

Analizė. Gebėjimas suskaidyti medžiagą į dalis, kad pavyktų suprasti jos organizacinę struktūrą.

- analizuoti, kategorizuoti, klasifikuoti, lyginti, supriešinti, sugetinti, apibūdinti, atskleisti, sudaryti diagramą, atskirti, diferencijuoti, išskirti, eksperimentuoti, grupuoti, tikrinti, nurodyti, suskirstyti į sąrašus, abejoti, padalyti, išbandyti

Sintezė. Gebėjimas sujungti ankstesnę patirtį su nauja medžiaga siekiant suformuoti visumą.



- derinti, sudaryti, sukurti, suprojektuoti, generuoti, sujungti, integruoti, pakeisti, planuoti, parašyti, siūlyti, spręsti.

Vertinimas. Gebėjimas spręsti apie medžiagos, pateiktos konkrečiu tikslu, vertę.

- įvertinti, vertinti, rinktis, lyginti, padaryti išvadą, apsvarstyti, kritikuoti, spręsti, matuoti, įkainoti, susumuoti rezultata, išsirinkti, pasirinkti, paremti, aptvirtinti.



2. A modulis: „Bendrosios verslumo kompetencijos“

Žinių visuomenės tobulėjimas ir globalizacijos procesas, o ypač pasaulinių rinkų stiprėjimas ir konkurencija, kuria naujus socialinio ir asmens gyvenimo visose srityse poreikius: kultūros, mokslo ir technologijų pažangos, ekonomikos, socialinės sanglaudos, asmens, kaip piliečio, vietos ir vaidmens ir jo asmeninio tobulėjimo.

Gyvenimas ir darbas modernioje sparčių pokyčių ir didelės konkurencijos visuomenėje reikalauja naujų žinių, įgūdžių, gebėjimų, vertybių, nuostatų ir t.t. Reikia naujų kompetencijų, tokių kaip inovacijų kūrimas, kūrybiškumas, problemų sprendimas, kritinis mąstymas, verslumas, kompiuterinis raštingumas, socialiniai ir kiti įgūdžiai. Jų neįgyjama auklėjant tradiciniu būdu ir švietimo sistemoje, kuri tik perduoda žinias. Mokymo programų pokyčiai ir perėjimas nuo žinių prie kompetencijos reiškia požiūrio ir švietimo planavimo pokytį¹.

Modulis A apie bendrąsias verslumo kompetencijas yra suskirstytas į penkias dalis:

- **Tema A1. Supažindinimas su verslo aplinka**

Mokymų dalyvių (potencialių verslininkų) supažindinimas, kaip pradėti verslą. Įgalinti asmenis savarankiškai parengti savo įmonės / organizacijos verslo planą.

Siūloma trukmė: 32 val.

Tema A1.1. Kas yra verslininkystė, verslas, verslo aplinka?

Turinys:

Verslininkystė yra įmonės ar kitos organizacijos pradėjimo procesas. Verslininkas sukuria verslo modulį, suburia žmones ir kitus reikalingus išteklius ir yra visiškai atsakingas už verslo sėkmę arba nesėkmę. Verslininkystė veikia verslo ekosistemoje arba verslo aplinkoje.

¹ http://www.azoo.hr/images/stories/dokumentai/Nacionalni_okvirni_kurikulum.pdf, saved 17/02/2014

Mokymosi rezultatai:

- Sugebėti apibrėžti bendras verslumo sąvokas, įmonę, verslininką, verslo aplinką;
- Sugebėti atskirti verslininkystės ir verslo sąvokas
- Suprasti verslininkystės svarbą šalies ekonomikoje

Siūloma trukmė: 8 val.

Tema A1.2. Galimybė dirbti „ant savęs“. Pradedančioji įmonė. Įžanga

Turinys:

Darbas „ant savęs“ reiškia gauti pajamų tiesiogiai iš klientų, vartotojų ir kitų organizacijų, priešingybė dirbant kitam. Savarankiškai dirbantys žmonės paprastai patys randa darbo, o ne laukia kol jiems jį duos darbdavys, užsidirba pajamų iš prekybos ar daromo verslo.

Pradedančioji įmonė yra tokia įmonė, kuri tik kuriasi. Pradedančiosios įmonės paprastai yra mažos ir bent jau iš pradžių jas finansuoja ir valdo keli steigėjai arba vienas asmuo.

Mokymosi rezultatai:

- Apibūdinti pradedančiąją įmonę kaip vieną iš galimybių dirbti „ant savęs“
- Suprasti, kokias galimybes teikia darbas „ant savęs“ ir pateikti savarankiško darbo pavyzdžių
- Suprasti darbo ant savęs naudą
- Planuoti verslą ir keisti jį pagal žmogaus turimas galimybes
- Sugebėti pasirinkti pagrindinę veiklą pagal turimas galimybes
- Sugalvoti verslo idėją pagal mokymo vadovo pateiktas gaires ir rėmus

Siūloma trukmė: 8 val.

Tema A1.3. Galimybės dirbti „ant savęs“. Pradedančiosios įmonės. Analizė

Turinys:

Ankstysis įmonės gyvavimo ciklo etapas, kai verslininkas pereina nuo idėjos prie finansavimo užsitikrinimo, verslo struktūros sudėliojimo ir veiklos arba prekybos pradėjimo.

Mokymosi rezultatai:



- Apibūdinti įmonės gyvavimo ciklą;
- Suprasti darbo „ant savęs“ privalumus ir trūkumus
- Gebėti analizuoti situaciją rinkoje ir pasinaudoti jos galimybėmis
- Planuoti etapus ir vystyti idėją pagal verslo etapus
- Išskirti pradines veiklas įmonėje

Siūloma trukmė: 8 val.

Tema A1.4. Galimybės dirbti „ant savęs“. Pradedančiosios įmonės. Finansavimas

Turinys:

Investavimas į pradedančiąją įmonę reiškia investuoti į kompaniją ankstyvajame jos kūrimosi etape. Finansavimas iš vidinių išteklių reiškia suteikti finansinių išteklių, dažniausiai pinigų, finansuoti organizacijos programą, projektą ar poreikį. Paprastai tai reiškia, kad įmonė naudoja savo vidinius resursus tam, kad patenkintų grynųjų pinigų poreikį, o išorinis finansavimas reiškia, kad kompanija / įmonė gauna kapitalo iš išorinių šaltinių.

Investicija yra laikas, energija arba medžiagos, panaudoti tikintis gauti naudos per tam tikrą apibrėžtą laiko tarpį. Investicija turi skirtingą reikšmę ekonomikoje ir finansų srityje. Ekonomikoje investicija yra naujai pagamintų fizinių dalykų, tokių kaip gamyklų, įrengimų, namų ir prekių susumavimas. Finansuose investicija reiškia įdėti pinigų į turtą tikintis kapitalo padidėjimo, dividendų ir / arba palūkanų.

Apskaitos lygtis yra balanso matematinė formulė. Ji susieja turtą, įsipareigojimus ir nuosavą kapitalą:

Turtas = Įsipareigojimai + kapitalas (kur kapitalas lygus nuosavam kapitalui)

Įsipareigojimai = turtas – kapitalas

Kapitalas = turtas – įsipareigojimai

Finansų apskaitoje turtas taip pat yra ekonominis išteklis. Viskas, kas yra materialu ir nematerialu, gali būti valdoma arba kontroliuojama ir turi teigiamą ekonominę vertę yra laikoma turtu. Paprasčiau tariant, turtas atspindi nuosavybės vertę, kurią galima paversti grynaisiais.

Mokymosi uždaviniai:

- Apibūdinti finansavimo, investavimo, turto ir finansų sąvokas
- Apibūdinti bendruosius apskaitos terminus: turtas, įsipareigojimai, kapitalas
- Atskirti sąvokas: kapitalo didinimas, dividendai ir palūkanų pajamos

- Atpažinti galimybes savo verslo kūrimui
- Suskaičiuoti, kiek pinigų reikės įkurti savo įmonę
- Gebėti pasirinkti optimaliausią finansavimo variantą
- Sudaryti finansinį planą ir gebėti jį keisti pagal finansinę apskaitą

Siūloma trukmė: 8 val.

- **Tema A2. Verslininkų tobulėjimo krypties apibrėžimas**

Šio modulio tikslas yra mokyti verslininkus efektyviau siekti verslo tikslų ir žinotų sėkmės faktorius, apie strateginį ir veiklos planavimą, marketingo strategiją. Siūloma kiekvienai temai skirti 8 val.

Siūloma bendra trukmė: 24 val.

Tema A2.1. Savo įmonės kūrimas. Vizija. Vertybės. Misija.

Turinys:

Vizija tai – apibūdinimas to, ko organizacija norėtų pasiekti vidutiniu arba ilguoju laikotarpiu. Ji tarnauja kaip aiški gairė, kokius dabar arba ateityje reikia atlikti veiksmus.

Misija yra užrašytas organizacijos esminis tikslas, kuris dažniausiai per laiką išlieka nepakitęs.

Misija nuo vizijos skiriasi tuo, kad pirmoji yra priežastis, o pastaroji yra rezultatas; misija yra tai, ko siekiama, o vizija yra tai, ką reikia padaryti to siekiant.

Įmonės vertybės ir tikslas yra bendrieji jos uždaviniai, kurie dažniausiai yra nurodomi įstatuose arba statute.

Mokymosi rezultatai:

- Apibūdinti viziją, misiją, vertybes ir įmonės tikslą;
- Atskirti viziją nuo misijos;
- Sukurti savo įmonės viziją;
- Sukurti savo įmonės misiją;

- Nustatyti įmonės vertybes, tikslą;
- Planuoti būsimas įmonės veiklas pagal apibrėžtą misiją, viziją ir vertybes;
- Sugebėti keisti įmonės viziją arba misiją, jei reikia;
- Suprasti pasirinkto įmonės kelio svarbą;

Siūloma trukmė: 8 valandos

Tema A2.2. Savo įmonės kūrimas. SWOT analizė ir rinkos tyrimas

Turinys:

SWOT analizė tai – įmonės vidinių stiprybių ir silpnybių bei išorinių galimybių ir grėsmių analizė. SWOT išvertus iš anglų kalbos reiškia stiprybės, silpnybės, galimybės ir grėsmės (SWOT liet. SSGG)

Rinkos tyrimas gali būti atliekamas per PEST analizę, kai analizuojami įvairūs faktoriai: politiniai-teisiniai (valdžios stabilumas, mokesčiai), ekonominiai (infliacija, palūkanos, nedarbas), socio-kultūriniai (demografija, švietimas, pajamų paskirstymas) ir technologiniai (žinių generavimas, atradimų pavertimas produktu). Naudinga įmonės ilgalaikiam planui.

Mokymosi rezultatai:

- Apibūdinti, kas yra SWOT analizė
- Pripažinti SWOT analizę kaip svarbiausią įrankį nustatyti vidines įmonės stiprybes ir silpnybes, taip pat išorines galimybes ir grėsmes
- Apibūdinti, kas yra rinkos tyrimas
- Apibūdinti, kas yra PEST analizė ir suprasti, kad ji yra pagrindinis rinkos analizės įrankis
- Sugebėti pateikti kiekvienos grupės faktorių ir palyginti juos
- Sugebėti apibūdinti kiekvieno faktoriaus svarbą savo įmonei

Siūloma trukmė: 8 val.

Tema A2.3. Savo įmonės kūrimas. Išteklių ir galimybės.

Turinys:

Jūsų išteklių gali būti apibrėžti ir apibūdinti per vidinę analizę – peržiūrint įmonės stiprybes ir silpnybes. Detali vidinė analizė padės įmonei suprasti savo pagrindines kompetencijas ir kokių

pakeitimų reikia, kad ji galėtų patenkinti potencialių klientų pageidavimus savo rinkoje. Kai žinosite savo išteklius, žinosite ir galimybes.

Mokymosi rezultatai:

- sugebėti apibrėžti turimus išteklius
- sugebėti atlikti vidinę įmonės analizę
- sugebėti daryti pakeitimus ir įgyvendinti patobulinimus
- atpažinti galimybes, kurias įmonė turi atsižvelgiant į turimus išteklius
- išvelgti įmonės stipriąsias puses ir panaudoti jas ateities veiklose

Siūloma trukmė: 8 val.

- **Tema A3. Kompiuterių pagrindai verslininkams**

**Dalyviai išmoksta naudotis kompiuteriu, Windows operacine sistema, Word ir internetu.
4 val. kiekvienai temai.**

Bendra trukmė: 20 val.

Topic A3.1. Windows ir MS Office. Įvadas

Turinys:

Microsoft Windows yra operacinė sistema, kurią sukūrė ir gamina Microsoft korporacija. Windows, panašiai kaip ir kitos operacinės sistemos, vartotojams yra paprastos naudoti ir leidžia grafiškai atvaizduoti ir tvarkyti informaciją, kad būtų patogų ją naudoti. Operacinė sistema naudoja ikonas ir įrankius, kurie supaprastina sudėtingas operacijas, kurias atlieka kompiuteris.

Microsoft Office yra programų paketas, kurį sukūrė Microsoft korporacija. Į programų paketą įeina Microsoft Word, Excel, Access, Publisher, PowerPoint ir Outlook. Visos programos tarnauja skirtingiems tikslams, tačiau yra suderinamos su kitomis programomis, esančiomis pakete. Programų paketas yra suderinamas tiek su Windows, tiek su Macintosh operacinėmis sistemomis. Microsoft Office yra populiariausia programinė įranga pasaulyje.

Mokymosi rezultatai:

- Sugebėti dirbti su failais ir aplankais
- Naudotis duomenų paieškos sistema
- Sugebėti pateikti pagrindinius informacinių technologinių apibrėžimus
- Apibūdinti asmeninio kompiuterio komponentus
- Apibūdinti pagrindines asmeninio kompiuterio funkcijas
- Sugebėti naudotis Windows operacine sistema

Siūloma trukmė: 4 val.

Tema A3.2. MS Word

Turinys:

MS Word yra populiariausia tekstų apdorojimo programa – ir ne be pagrindo. Ja lengva naudotis ir ji leidžia sukurti įvairių rūšių dokumentus.

Mokymosi rezultatai:

- Suprasti Word tekstų apdorojimo programą
- Sukurti, redaguoti ir apipavidalinti dokumentus
- Dirbti su lentelėmis, importuoti ir eksportuoti duomenis tarp įvairių dokumentų
- Taisyti dokumentą
- Išsaugoti, apsaugoti ir spausdinti dokumentus

Siūloma trukmė: 4 val.

Tema A3.3. MS Excel. 1 dalis

Turinys:

MS Excel yra programinė įranga, kurią sukūrė Microsoft korporacija. Ji leidžia vartotojui tvarkyti, apipavidalinti ir skaičiuoti duomenis su formulėmis naudojant darbo lapo sistemą, kuri yra padalinta į eilutes ir stulpelius.

Mokymosi rezultatai:



- tvarkyti, apipavidalinti ir skaičiuoti duomenis su formulėmis naudojant darbo lapo sistemą, kuri yra padalinta į eilutes ir stulpelius
- suprasti darbo lapą
- kurti, redaguoti ir apipavidalinti darbo lapą
- dirbti su diagramomis
- atlikti pagrindinius skaičiavimus
- atspausdinti darbo lapą

Siūloma trukmė: 4 val.

Tema A3.4. MS Excel. 2 dalis

Turinys:

Naudojimas MS Excel programa aukštesniu lygmeniu gali būti labai įvairus. Excel naudoja formules atlikti matematinius skaičiavimus, kurie gali būti tiek paprasti, tiek sudėtingi. Programa taip pat gali būti naudojama grafiškai pavaizduoti duomenis.

Mokymosi rezultatai:

- tvarkyti, apipavidalinti ir skaičiuoti duomenis su formulėmis naudojant darbo lapo sistemą, kuri yra padalinta į eilutes ir stulpelius
- kurti, redaguoti ir apipavidalinti darbo lapą
- dirbti su diagramomis
- atlikti sudėtingesnius skaičiavimus

Siūloma trukmė: 4 val.

Tema A3.5. MS PowerPoint

Turinys:

MS PowerPoint yra Microsoft Office produktas, kuris padeda vartotojui kurti multimedijos skaidres, kurias galima demonstruoti asmeninio kompiuterio arba vaizdo projektavimo sistemos pagalba. Programinė įranga leidžia naudoti vaizdus, garsus, video įrašus, tekstą sukurti interaktyvų pristatymą.

Mokymosi rezultatai:



- kurti efektyvius pristatymus
- taikyti įvairių pristatymų dizainą
- atspausdinti pristatymą

Siūloma trukmė: 4 val.

- **Tema A4. Marketingo pagrindai**

Marketingas yra procesas, kurio pagalba įmonės kuria vertę klientams ir kuria stiprius santykius su klientais tam, kad mainais iš jų taip pat gautų vertės.

Modulis sukurtas pradedantiesiems verslinininkams. Mokymų tikslas yra rengti būsimuosius verslininkus, kad jie turėtų patenkintus vartotojus ir sėkmingą verslą. Išmokti patenkinti vartotojų poreikius tokia kaina, kuri juos tenkina.

Bendra trukmė: 15 val.

Tema A4.1. Rinkos tyrimas

Turinys:

Rinkos tyrimas: konkrečios rinkos nustatymas ir jos dydžio, kitų savybių išmatavimas. Produkto tyrimas: poreikio nustatymas ir prekės ar paslaugos savybių, kurios tą poreikį patenkintų, identifikavimas. Vartotojo tyrimas: tikslinio vartotojo pasirinkimo, motyvacijos ir pirkimo elgesio nustatymas.

Informacija marketingo tyrimui yra renkama tiesiogiai stebint vartotojus (pvz. mažmeninės prekybos parduotuvėse), atliekant apklausas paštu, telefonu, pokalbio akis į akį metu ir pasitelkus publikuotus šaltinius (tokius kaip demografiniai duomenys).

Nišinis marketingas visas marketingo pastangas nukreipia į mažą, tačiau konkretų ir apibrėžtą populiacijos segmentą. Nišos neegzistuoja, o yra sukuriamos identifikuojant poreikius, norus ir reikalavimus, kurie yra menkai arba visai netenkinami kitų įmonių, todėl pirmosios kuria ir pristato prekes arba paslaugas, kad tie poreikiai būtų patenkinti.

Mokymosi rezultatai:



- Apibrėžti terminus: rinka, konkurencija, tyrimas, vartotojai ir vartotojų poreikiai / norai, nišinis marketingas
- Atskirti vartotojų poreikius ir jų norus
- Atskirti rinkos tyrimą, produkto tyrimą ir vartotojų tyrimą
- Identifikuoti rinką, kurioje įmonė dirbs
- Apskaičiuoti rinkos dydį ir konkurentų skaičių
- Nustatyti produktus, kurie tenkina poreikius arba norus taip pat arba panašiai kaip ir būsimą verslininko produktas / paslauga
- Atpažinti rinkos nišas ir, jei įmanoma, naudoti ją savo įmonei / produktui / paslaugoms

Siūloma trukmė: 3 val.

Tema A4.2. Vartotojų elgesys

Turinys:

Vartotojų elgesys yra procesas, kuris parodo, kaip asmenys ieško, renkasi, perka, naudoja ir išmeta prekes ar paslaugas, kad patenkintų savo poreikius ir norus.

Vartotojų sprendimų priėmimas yra procesas, kurio pagalba 1) vartotojai identifikuoja savo poreikius, 2) renka informaciją, 3) vertina alternatyvas ir 4) priima sprendimą pirkti. Šie veiksmai yra lemiami psichologinių ir ekonominių faktorių ir įtakojami aplinkos, tokių kaip kultūrinės, grupinės ir socialinės vertybės, faktorių.

Mokymosi rezultatai:

- Apibrėžti terminus: vartotojų elgesys ir sprendimo priėmimas
- Atpažinti psichologinius, ekonominius ir aplinkos faktorius, kurie turi įtakos sprendimo priėmimui
- Sugebėti įvertinti, kurie faktoriai turi didesnės, o kurie mažesnės, įtakos vartotojų elgesiui kalbant apie specifinį produktą / paslaugą
- Sugebėti pateikti kultūrinių, grupinių ir socialinių vertybių pavyzdžių

Siūloma trukmė: 3 val.

Tema A4.3. Marketingo miškas. Įžanga



Turinys:

Marketingo miškas yra suplanuotas kompleksas kontroliuojamų produkto marketingo plano elementų, dažnai anglų kalboje vadinamų 4P: *product* (produktas), *price* (kaina), *place* (vieta), *promotion* (rėmimas). Iš tikrųjų tai yra valdymo / vadybos procesas, kai prekės ir paslaugos pereina nuo idėjos (konceptijos) iki vartotojo. Procesas apima keturių elementų koordinavimą:

- 1) Produkto identifikavimas, pasirinkimas ir kūrimas,
- 2) Jo kainos nustatymas,
- 3) Pasirinkti būdą, kaip jis pasieks vartotojus ir
- 4) Rėmimo strategijos sukūrimas ir įgyvendinimas

Šie keturi elementai yra derinami tol, kol randama tinkama kombinacija, kai patenkinami produkto vartotojų poreikiai, tačiau taip pat gaunama optimaliai pajamų.

Mokymosi rezultatai:

- Apibrėžti marketingo mišką, kaip keturių elementų derinį
- Atskirti produktus nuo paslaugų
- Apibrėžti terminus: reklama ir reklamos strategija
- Sugebėti nustatyti produkto kainą
- Sugebėti pasirinkti platinimo kanalą, per kurį bus pasiekti vartotojai
- Subegėti sukurti ir įgyvendinti reklamos strategiją

Siūloma trukmė: 3 val.

Tema A4.4. Savo įmonės / verslo marketingo miško apibrėžimas

Turinys:

Marketinge yra svarbu sukurti prekę arba paslaugą, kuri labiausiai tenkina konkrečios rinkos reikalavimus ir duoda pakankamai pelno, kad galėtų toliau egzistuoti.

Mokymosi rezultatai:

- Sugebėti identifikuoti, pasirinkti ir įvertinti konkrečią rinką savo produktui arba paslaugai
- Sugebėti identifikuoti, pasirinkti ir sukurti produktą ar paslaugą pagal savo išteklius ir įmonę
- Sugebėti nustatyti produkto kainą pagal savo išteklius ir įmonę
- Sugebėti pasirinkti platinimo būdą pasiekti vartotojus pagal savo išteklius ir įmonę
- Sugebėti sukurti ir įgyvendinti rėmimo strategiją pagal savo išteklius ir įmonę

Siūloma trukmė: 3 val.

Tema A4.5. Rėmimas ir pardavimai

Turinys:

Rėmimas yra produkto, idėjos arba požiūrio reklamavimas pasitelkiant viešumą ir / ar kitas reklamavimo priemones.

Pardavimų rėmimas yra pardavimų skatinimas per konkursus, demonstracijas, nuolaidas, parodas ar prekybos mugės, žaidimus, dovanas, specialius pasiūlymus ir panašias veiklas.

Rėmimo miškas yra speciali reklamos metodų kombinacija, naudojama vienam produktui ar produktų šeimai. Rėmimo miško elementai gali apimti tiek spausdintinę, tiek transliuojamą reklamą, tiesioginį marketingą, asmeninį pardavimą, ir / arba reklamavimą parduotuvėje.

Mokymosi rezultatai:

- Apibrėžti bendrus terminus, tokius kaip rėmimas, pardavimai, pardavimų rėmimas, marketingas, marketingo miškas, rėmimo miškas
- Apibrėžti ir atskirti įvairias marketingo veiklas, tokias kaip reklamavimas, viešieji santykiai, tiesioginis marketingas, pardavimų rėmimas
- Atskirti marketingo mišką nuo rėmimo miško
- Sugebėti palyginti įvairius pardavimų skatinimo būdus
- Pasirinkti geriausią pardavimų skatinimo būdą savo produktui / paslaugai / įmonei
- Įvertinti, ar pardavimai sėkmingi ir keisti ateities pardavimų veiksmus ir / ar reklamavimą, jei reikia

Siūloma trukmė: 3 val.

• Tema A5. Verslo plano rašymas

Dalyviai išmoks verslo planavimo pagrindų ir verslo plano kūrimo. 4 val. kiekvienai temai.

Bendra trukmė: 20 val.

Tema A5.1. Santrauka ir misijos apibūdinimas

Turinys:

Santrauka yra trumpa, bet išsami verslo plano arba investavimo pasiūlymo apžvalga, kuri nušviečia svarbiausius aspektus ir paprastai adaptuojama išorinei auditorijai.

Verslo planas yra dokumentų rinkinys, kurį paruošia įmonės vadovybė, ir kuris apibendrina įmonės veiklos ir finansinius uždavinius artimiausiai aplinkai (paprastai metams arba trejiems) ir parodoma, kaip jie bus pasiekti. Planas pasitarnauja įmonės strategijoms ir veiklos kryptims, yra nuolat tobulinamas, nes sąlygos keičiasi, atsiranda naujos galimybės ir / arba pavojai. Kai planas ruošiamas išorinei auditorijai (skolintojams, potencialiems investuotojams) jame pateikiama įmonės praeitis, dabartis ir numatoma įmonės ateitis.

Misija yra užrašytas pagrindinis organizacijos tikslas, kuris per laiką paprastai lieka nepasikeitęs.

Learning rezultatai:

- Apibrėžti verslo planą ir jo dalis
- Derinti verslo plano dalis geriausiu būdu pagal verslo idėją
- Įtraukti į santrauką viziją, misiją ir įmonės svarbiausią tikslą

Siūloma trukmė: 4 val.

Tema A5.2. Verslo aplinkos analizė ir SWOT (liet. SSGG) analizė

Turinys:

SWOT (liet. SSGG) analizė analizuoja vidines organizacijos stiprybes ir silpnybes, išorės galimybes ir grėsmes. Jos yra detalios išnagrinėjamos diagramiškai. SSGG sutrumpinimas reiškia – Stiprybės, Silpnybės, Galimybės ir Grėsmės.

Mokymosi rezultatai:

- Apibrėžti savo įmonės SSGG analizę
- Nustatyti vidines stiprybes ir silpnybes, išorines galimybes ir grėsmes
- Apibrėžti verslo aplinką ir jos įtaką įmonės rinkoje

- Išnagrinėti verslo aplinką savo verslui atsižvelgiant į politinius-teisinius, ekonominius, socio-kultūrinius ir technologinius rinkos faktorius
- Sugebėti pateikti kiekvienos grupės faktorių pavyzdžių, įtakojančių nuosavą įmonę / produktą / paslaugą

Siūloma trukmė: 4 val.

Tema A5.3. Verslo aplinka, konkurentų analizė ir rinkos analizė

Turinys:

Rinkos tyrimas gali būti atliekamas pasitelkus PEST analizę. Tai yra situacijos analizė atsižvelgiant į šiuos faktorius: politinius-teisinius (valdžios stabilumas, išlaidos, mokesčiai), ekonominius (infliacija, palūkanų dydis, nedarbas), socio-kultūrinius (demografija, švietimas, pajamų paskirstymas) ir technologinius (žinių generavimas, atradimų pavertimas į produktą) diagramiškai pavaizduoti ilgalaikius organizacijos planus.

Mokymosi rezultatai:

- Apibrėžti terminus konkurentų analizė ir rinkos analizė
- Sugebėti įvertinti verslo aplinką
- Apibūdinti PEST analizę ir panaudoti ją savo įmonei / produktui / paslaugai
- Apibūdinti ir atskirti politinius-teisinius, ekonominius, socio-kultūrinius ir technologinius rinkos faktorius labiau susitelkiant į tuos, kurie yra svarbiausi įmonei
- Sugebėti nurodyti kiekvieno faktoriaus svarbą savo įmonei / produktui / paslaugai
- Sugebėti sudaryti ilgalaikį savo įmonės planą

Siūloma trukmė: 4 val.

Tema A5.4. Marketingo planas, veiklos strategija, finansinis planavimas

Turinys:

Marketingo planas yra skirtas konkrečiam produktui, rinkai arba kompanijai, kuris apibūdina veiklas siekiant konkrečių marketingo uždavinių per tam tikrą laiko tarpą. Planas prasideda konkrečių / specifinių vartotojų poreikių identifikavimu ir kaip įmonė ruošiasi tuos poreikius tenkinti gaudama priimtina grąžą. Paprastai būna pateikiama dabartinė rinko analizė (galimybės ir kryptys)

ir išsamus veiksmų planas, biudžetas, pardavimų prognozė, strategijos bei planuojamos finansinės ataskaitos.

Veiklos strategija yra planas, kuriame nurodoma, kaip organizacija paskirstys išteklius, kad vyktų gamyba ir būtų išlaikoma infrastruktūra. Veiklos strategija paprastai yra įtakojama bendros įmonės verslo strategijos ir yra sukurta maksimalizuoti gamybos efektyvumą ir iki minimumo sumažinti išlaidas.

Finansinis planavimas yra ilgalaikis pelno planavimas, kurio tikslas yra sukurti didesnę turto grąžą, augimą rinkoje ir spręsti iš anksto numatomas problemas.

Mokymosi rezultatai:

- Apibūdinti terminus: marketingo planas, veiklos planas ir strategija, finansinis planas
- Apibūdinti tokius terminus: detalus veiksmų planas, biudžetas, pardavimų prognozė, strategijos ir numatomas balansas
- Sugebėti išskirti marketingo plano dalis ir sukurti jį savo įmonei
- Sugebėti išskirti veiklos plano dalis ir sukurti jį savo įmonei
- Išskirti finansinio plano dalis ir sukurti jį savo įmonei
- Veikti pagal marketingo, veiklos ir finansinius planus
- Įvertinti įvairias galimybes ir kryptis
- Sugebėti spręsti problemas, kurios iškyla įgyvendinant verslo planą

Siūloma trukmė: 4 val.

Tema A5.5. Valdymo santrauka

Turinys:

Įmonės veiklų organizavimas ir koordinavimas siekiant apibrėžtų uždavinių. Valdymas susideda iš susipynusių funkcijų kurti bendrą įmonės politiką ir organizuoti, planuoti, kontroliuoti ir nukreipti įmonės išteklius siekiant uždavinių.

Mokymosi rezultatai:

- Apibūdinti valdymą ir jo veiklas: organizavimą, planavimą, kontrolę
- Apibūdinti savo įmonės uždavinius ir pastaruosius formuoti taip, kad būtų aiškūs ir juos būtų galima išmatuoti



- Vertinti ir išmatuoti suformuotus uždavinius, suplanuotas veiklas ir pasiektus tikslus
- Organizuoti ir koordinuoti įvairias veiklas, kad pavyktų pasiekti užsibrėžtus tikslus
- Sugebėti keisti ateities veiklas, jog pavyktų valdyti verslą taip, kaip buvo planuota

Siūloma trukmė: 4 val.



3. B modulis. Socialinės kompetencijos

Modulis apie socialines kompetencijas skirstomas į penkias dalis:

- **Tema B1. Motyvacija**

Motyvacija yra pagrindas ir psichologinis bruožas, kuris skatina žmones siekti užsibrėžto tikslo ir įtakoja, kontroliuoja ir išlaiko tam tikrą į tikslą orientuotą elgesį. Ji gali būti laikoma varomąja jėga.

Bendra trukmė: 8 val.

Tema B1.1. Savęs motyvavimas

Turinys:

Savęs motyvavimas yra esminis gyvenimo įgūdis, apie kurį visi, kurie domisi asmeniniu tobulėjimu turėtų pagalvoti. Motyvacija stumia mus siekti savo tikslų, jausti pilnatvę ir gerinti bendrą gyvenimo kokybę. Žmonės, kurie yra motyvuoti dažniausiai būna labiau organizuoti, turi gerus laiko valdymo įgūdžius, daugiau savivertės ir pasitikėjimo.

Tarp savimotyvacijos, asmeninių tikslų ir pasiekimų yra stipri koreliacija. Kad būtum tinkamai motyvuotas, reikia skirti laiko ir pagalvoti apie asmeninius tikslus ir ko jūs norite pasiekti gyvenime.

Mokymosi rezultatai:

- Apibūdinti terminus: motyvacija, savęs motyvavimas, asmeniniai siekiai / tikslai ir pasiekimai
- Atskirti terminus: motyvacija ir savimotyvacija
- Sugebėti išskirti dalykus, kurie motyvuoja jus kaip asmenį

Siūloma trukmė: 2 val.

Tema B1.2. Asmeninių tikslų užsibrėžimas

Turinys:

Asmeninis tobulėjimas yra visą gyvenimą trunkantis procesas. Tai būdas įvertinti savo įgūdžius ir savybes, apsvarstyti gyvenimo tikslus ir užsispirti judėti į priekį, kad jie būtų įgyvendinti ir padidinti jų potencialą.

Mokymosi rezultatai:

- sugebėti suformuoti tikslus asmeniniam tobulėjimui
- sugebėti apibūdinti savo lūkesčius

Siūloma trukmė: 2 val.

Tema B1.3. Motyvavimo technikos ir kaip kasdieniniame gyvenime išsiugdyti motyvaciją

Turinys:

Yra du pagrindiniai motyvacijos tipai: vidinė ir išorinė:

- Vidinė = meilė / mėgimas. Kitaip tariant, „Darau tai, nes noriu“
- Išorinė = pinigai. Kitaip tariant, „Darau, nes privalau“.

Tiek darbe, tiek gyvenime sutiksime žmonių, kuriuos motyvuoja įvairūs faktoriai, tačiau dažniausiai tai būna derinys. Žmonių motyvacija taip pat keičiasi bėgant laikui arba susidūrus su įvairiomis užduotimis. Norint efektyviai vadovauti reikia rasti pusiausvyrą tarp vidinės ir išorinės motyvacijos, išsiaiškinti, kokius dalykus darbuotojai mėgsta, kuriuos darytų be atlygio. Galima pasitelkti įvairias atlygio formas – kai kuriems už pasiektus tikslus skirti iššūkį kaip atlygį, o kitiems galbūt duoti papildomo laisvo laiko.

Žmones motyvuoja, kai jų pastangos vertinamos. Tai nebūtinai reiškia užmokestį, tai reiškia paminėti ir pakomentuoti (pagirti). Tai neturi būti specialus apdovanojimas arba vertingas prizas. Kartais užtenka paprasto „ačiū“, kurį pasakai žmogui.

Mokymosi rezultatai:

- Suprasti, kad žmonių motyvacija kinta
- Suprasti, kad reikalinga pusiausvyrą tarp vidinės ir išorinės motyvacijos
- Žinoti kaip ir kada pasakyti „ačiū“
- Suprasti, kad skirtingiems žmonėms reikia skirtingų apdovanojimų

- Parodyti, kad visos pastangos yra vertinamos

Siūloma trukmė: 4 val.

- **Tema B2. Pasitikėjimas ir savivertė**

Sociopsichologinė pasitikėjimo savimi sąvoka yra susijusi su savo priimtų sprendimų, gebėjimų ir pan. užtikrintumu. Savivertė yra terminas, naudojamas psichologijoje, atspindinti bendrą emocinį savo vertės vertinimą. Požiūris į save, nuomonė apie save. Savivertė apima įsitikinimus (pvz. „esu kompetentingas/-a“, „esu vertas/-a“) ir emocijas, tokias kaip triumfavimas, neviltis, išdidumas ir gėda.

Bendra trukmė: 12 val.

Tema B2.1. Pasitikėjimas savimi ir savo nuomonės gynimas

Turinys:

Pasitikėjimas savimi kyla iš gerovės jausmo, kai priimamas savo kūnas ir mintys (savivertė), tikima savo gebėjimais, įgūdžiais ir patirtimi. Savivertė – kaip mes vertiname save, savo suvokimą, įsitikinimus apie tai, kas mes esame ir ką galime. Mūsų savivertė gali būti susipynusi su tuo, ką apie mus galvoja kiti.

Savivertė kinta priklausomai nuo situacijos, diena iš dienos. Kai kurie žmonės jaučiasi atsipalaidavę ir pozityviai su draugais ir kolegomis, tačiau jaučiasi nesmagiai ir droviasi būdami su nepažįstamais žmonėmis. Kiti puikiai jaučiasi darbe, tačiau prasčiau sekasi socialinis gyvenimas (arba atvirkščiai).

Visi yra skirtingi. Kai kurie iš prigimties yra pozityvūs ir optimistiški, išlaikantys pusiausvyrą netgi susidurdami su nuolatiniais sunkumais, kiti tokie nėra. Kiti iš išorės atrodo pozityvūs ir optimistiški, tačiau viduje abejoja savimi ir turi žemą savivertę.

Pasitikėjimas savimi ir savivertė nėra tas pats, nors jie dažnai siejami. Pasitikėjimas savimi yra terminas, naudojamas apibūdinti, kaip mes jaučiamės apie savo gebėjimą atlikti užduotis, funkcijas ir vaidmenis. Savivertė yra tai, kaip mes vertiname save – kaip atrodome, kaip galvojame, ar jaučiamės verti ar vertinami. Žmonės, kurie turi žemą savivertę dažnai turi ir žemą pasitikėjimą

savimi, tačiau žmonės, kurie turi aukštą savivertę, gali nepasitikėti savimi. Taip pat visiškai įmanoma, kad žmonės, kurie turi žemą savivertę, kai kuriose srityse gali pasitikėti savimi.

Mokymosi rezultatai:

Pasitikėjimo trūkumas turi stebėtinai skvarbų poveikį – kai mažiausiai to tikėtės jis prasiskverbia į užslėptus kampelius ir turi įtakos dalykams, kuriuos norite daryti,.

NORINT LABIAU PASITIKĖTI SAVIMI

Idėjos pamąstymui:

- Kas yra pasitikėjimas savimi?
- Iš kur atsiranda pasitikėjimas savimi?
- Kaip atrodo žmogus, kuris visiškai pasitiki savimi?
- Kokie požymiai išduoda, kad žmogus pasitiki savimi arba neturi pasitikėjimo savimi?
- Kaip jaučiatės, kai kalbate su žmogumi, kuris visiškai savimi pasitiki?
- Ar savimi pasitikintis žmogus visuomet toks yra?

Pasitikėjimas savimi apima daug dalykų:

- **Lankstumas;**
- **Nepriklausomybė;**
- **Savikritika:** gebėjimas priimti kritiką ir atsižvelgti į ją gerinant darbo kokybę ir savo asmenybę;
- **Įvertinti kitų indėlių:** žinoti kaip pripažinti ir pagirti kitus už jų darbą;
- **Netradicinis mąstymas:** žinoti, kaip pasirinkti iš skirtingų variantų ir įvertinti juos pagal teigiamą įtaką asmens gyvenimui ir darbui.

Siūloma trukmė: 2 val.

Tema B2.2 Kiritika ir kritinis mąstymas

Turinys:

Kritinis mąstymas apibūdinamas kaip gebėjimas reflekyviai ir nepriklausomai mąstyti.

Žmogus, pasižymintis kritiniu mąstymu, gali:

- Suprasti loginius idėjų ryšius.
- Identifikuoti, sudaryti ir vertinti argumentus.
- Nustatyti samprotavimo klaidas ir nenuoseklumą.
- Sistemingai spręsti problemas.

- Suprasti idėjų aktualumą ir svarbą.
- Sugebėti pagrįsti savo įsitikimus ir vertybes.

Kritinis mąstymas tai – mąstymas apie dalykus tam tikru būdu, kad būtų prieita prie geriausių išvadų dabartinėmis aplinkybėmis, kurias mąstytojas tuo metu žino. Paprasta kalba tariant, tai yra mąstymo būdas apie tai, kas tuo metu sukasi mintyse, ir kodėl tuo metu padarote tokią išvadą.

B2.2.1. Pažeminimo tipai

B2.2.2 Kaip tinkamai reaguoti į kritiką

B2.2.3 Kaip konstruktyviai kritikuoti

B2.2.4 Komplimentai

Mokymosi rezultatai:

- Pozityviai reaguoti į kritiką
- Priimti konstruktyvią kritiką
- Žvelgti į kritiką kaip į galimybę tobulėti
- Suprasti, kaip pozityviai reaguoti į kritiką, nes negatyvus požiūris į kritiką mažina savivertę ir sukelia stresą, pyktį arba netgi agresiją
- Sakyti tinkamus komplimentus šeimos nariams, draugams, kolegoms įvairiomis progomis

Siūloma trukmė: 4 val.

Tema B2.3. Konfliktų, problemų sprendimas

Turinys:

Gerai problemų sprendimo įgūdžiai pasitarnauja, nes mes kasdien susiduriame su problemomis; kai kurios problemos būna sudėtingesnės nei kitos. Požiūris, kuris taikomas spręsti problemoms, išskylančioms organizacijoje ar grupėje, gali būti lengvai pritaikytas asmeniniame gyvenime.

Efektyvus problemų sprendimas reiškia, kad reikia pereiti nemažai etapų ir padaryti žingsnių, kurie pateikti žemiau:

- Problemų identifikavimas apima: aptikti ir pripažinti, kad yra problema: nustatyti problemos kilmę; apibūdinti problemą;
- Problemos suformavimas: stebėjimo periodas, detalus ištyrimas, faktų sudarymas ir aiškus problemos vaizdo sudarymas;

- Galimų sprendimų ieškojimas: šiapme etape sukuriama daug galimų veiksmų krypčių, tačiau da nesistengiama jų vertinti;
- Sprendimo darymas reiškia detalią skirtingų veikimo krypčių analizę ir geriausio varianto pasirinkimą;
- Įgyvendinimas reiškia vykdyti pasirinktus veiksmus.
- Grįžtamojo ryšio stebėjimas / siekis. Tai reiškia apžvelgti problemos sprendimo rezultatus per tam tikrą laiką ir pasirinktų veiksmų sėkmę.

Mokymosi rezultatai:

- Identifikuoti problemą – nustatyti problemos kilmę ir apibrėžti pačią problemą
- Aptikti ir pripažinti, kad problema egzistuoja
- Ieškoti ir kurti galimus sprendimus, tada įvertinti juos ir pasirinkti geriausią
- Po kruopščios galimų veiksmų analizės sugebėti padaryti sprendimą ir pasirinkti geriausią variantą
- Įvykdyti pasirinktą veiksmų kryptį
- Stebėti grįžtamąjį ryšį
- Stebėti problemos sprendimo rezultatus per tam tikrą laikotarpį

Siūloma trukmė: 4 val.

Tema B2.4. Derybos

Turinys:

Derybos yra būdas išspręsti skirtumus. Tai procesas, kai pasiekiamas kompromisas, arba susitarimas ir išvengiama nesutarimų, ginčų. Kai žmonės nesutaria, jie siekia geriausio rezultato savo pozicijai (arba atstovaujamai organizacijai).

Derybų procesas susideda iš šių etapų:

1. Pasiruošimas
2. Diskusija
3. Tikslų išsiaiškinimas
4. Derybos, kad būtų prieita prie abiem pusėms naudingo sprendimo
5. Susitarimas
6. Veiksmų įgyvendinimas

Mokymosi uždaviniai:



- sugebėti paruošti argumentus diskusijai
- gebėti diskutuoti tam tikromis temomis
- sugebėti išsiaiškinti argumentus
- sugebėti išskirti ir apibūdinti argumentus
- susitarti dėl bendrų tikslų ir uždavinių
- imtis konkretaus veiksmo, numatyto derybose

Siūloma trukmė: 2 val.

- **Tema B3. Socialiniai ir tarpasmeniniai įgūdžiai**

Socialiniai įgūdžiai yra bet kokie įgūdžiai, palengvinantys bendravimą su kitais. Socialinės taisyklės ir santykiai yra sukuriami, perduodami ir keičiami verbaliniu (žodiniu) ir neverbaliniu (nežodiniu) būdais. Tokių įgūdžių išmokimo procesas vaidnamas socializacija.

Tarpasmeniniai įgūdžiai kartais vadinami bendravimo įgūdžiais. Tai įgūdžiai, kuriuos žmogus naudoja bendrauti ir komunikuoti su kitais. Jie apima aktyvaus klausymosi, įtikinimo, delegavimo ir lyderiavimo įgūdžius.

Socialinės kompetencijos yra susijusios su:

- Supratimu, kas yra funkcinis raštingumas ir kas yra funkciškai raštingas;
- Problemų švietime atpažinimo ir pripažinimo svarbos supratimu;
- Mokymosi nesėkmių supratimo svarba siekiant efektyvaus problemų sprendimo ir tobulėjimas žinių dėka;
- Supratimu, kad mokymosi problemos turi įtakos išsilavinimo lygiui ir žmogaus raštingumui
- Mokymosi nesėkmių pasekmių supratimu asmens psichosocialiniam vystymuisi ir psichinei sveikatai;
- Socialinių įgūdžių vystymo svarbos supratimas socialinei suaugusiųjų, turinčių mokymosi problemų, integracijai;
- Suprasti elgesio pokyčius skirtingose situacijose ir bendravimo stiliuose;
- Suprasti, kaip svarbu žinoti, kaip save pristatyti, kaip perteikti informaciją ir pateikti grįžtamąjį ryšį;
- Suprasti mokymosi visą gyvenimą svarbą (mokymasis ne tik reiškia išmokti mintinai ir prisiminti dalyko medžiagą. Jis turi ir gilesnę prasmę);

- Skirtingų mokymosi strategijų supratimas;
- Žinios apie geros komunikacijos tikslus (efektyvios komunikacijos įgūdžiai, neverbalinės komunikacijos svarba, žodinė komunikacija ir jos taisyklės);
- Žinoti, kaip išlaikyti kalbos galią nemaloniuose situacijose (vengti konfliktinių situacijų, apibendrinimų ir kt.) ir kaip išsiaiškinti nemalonią situaciją.

Bendra trukmė: 12 val.

Tema B3.1. Įžanga

Turinys:

Tarpasmeninė komunikacija yra procesas, kurio metu žmonės keičiasi informacija, jausmais ir prasme per verbalines ir neverbalines žinutes: tai bendravimas akis į akį.

Tarpasmeninė komunikacija nėra vien tai, kas iš tikrųjų pasakoma – ne apie naudojamą kalbą – o apie tai, kaip tai pasakoma, ir kokia neverbalinė žinutė yra siunčiama per balso toną, veido išraiškas, gestus ir kūno kalbą.

Mokymosi rezultatai:

- Atpažinti savo ir kitų emocijas
- Reguluoti ir valdyti stiprias emocijas (teigiamas ir neigiamas)

Siūloma trukmė: 1 val.

Tema B3.2. Komunikacija

Turinys:

Komunikacija yra veiksmas, kai informacija iš vienos vietos perduodama į kitą. Nors apibrėžimas paprastas, tačiau kai pradėdame galvoti apie tai, kaip galime komunikuoti, ji tampa žymiai sudėtingesnė. Yrs įvairių komunikacijos tipų ir vienu metu gali pasireikšti keli.

Skirtingi komunikacijos tipai yra šie:

- Žodinė (verbalinė) komunikacija: bendravimas akis į akį, telefonu, per radiją, televiziją ar kitą priemonę.

- Neverbalinė komunikacija: kūno kalba, gestai, kaip rengiamės ar elgiamės, netgi mūsų kvapas.
- Rašytinė komunikacija: laiškai, el. laiškai, knygos, žurnalai, internetas arba kita medija.
- Vizualizacijos: grafikai, lentelės, žemėlapiai, logotipai ir kitos vizualizacijos, perteikiančios žinią.

Mokymosi rezultatai:

- Bendradarbiauti, derėtis ir valdyti konfliktus nesmurtiniu būdu
- Komunikuoti ir efektyviai dirbti grupėje
- Sugebėti nurodyti dalykus ir temas diskusijai
- Prašyti pagalbos ir suteikti ją, kai reikia
- Demonstruoti etinę ir socialinę nepriklausomybę
- Tobulinti bendravimo įgūdžius (klausymas, neverbalinė komunikacija, bendras problemų sprendimas, argumentavimas ir komunikacija)

Siūloma trukmė: 3 val.

Tema B3.3. Klausymas

Turinys:

Klausymasis yra gebėjimas gauti ir interpretuoti žinutę komunikacijos procese. Klausymasis yra efektyvios komunikacijos pagrindas. Jei nesugebame efektyviai klausytis, žinią galima klaidingai suprasti – komunikacija suyra ir žinutės siuntėjas gali lengvai supykti ar susierzinti.

B3.3.1. Efektyvus klausymasis

B3.3.2. Aktyvaus klausymosi įgūdžiai

Aktyvaus klausymosi galima išmokti. Aktyvaus klausymosi gali būti sunku išmokti ir reikia laiko bei kantrybės.

Aktyvus klausymasis reiškia, kad reikia visiškai susikoncentruoti į tai, kas yra sakoma, o ne pasyviai „išgirsti“ kalbėtojo žinutę.

Mokymosi rezultatai:

- Sugebėti atidžiai klausytis ir komunikuoti

- Suprasti kitų perspektyvą ir pajusti jų emocijas

Siūloma trukmė: 3 val.

Tema B3.4. Klausimai ir grįžtamasis ryšys

Turinys:

Klausimai yra labai svarbūs, jei norime gauti daugiau informacijos. Be klausimų tarpasmeninė komunikacija gali žlugti. Klausimų uždavimas yra labai svarbus sėkmingai komunikacijai – kai vyksta pokalbis, mes klausiamo ir esame klausiami.

Kad ir koks manote esąs geras klausytojas, ar taip yra iš tikrųjų gali pasakyti tik kalbėtojas. Reikia ne tik gerų klausymosi įgūdžių, tačiau taip pat sugebėti reflektuoti žodžius ir jausmus ir išsiaiškinti, ar teisingai juos supratote. Dažnai yra labai svarbu, kad jūs ir kalbėtojas sutartumėt, kad tai, ką jūs supratote, ir buvo norėta pasakyti.

Mokymosi rezultatai:

- Klausti be jokių dvejojimų
- Atsakyti į klausimus kai klausama ir nedvejojant
- Kreiptis į kitus ir užmegzti teigiamus santykius
- Atsisipirti negatyviai aplinkinių įtakai

Siūloma trukmė: 3 val.

Tema B3.5. Neverbalinė komunikacija ir kūno kalba

Turinys:

Tarpasmeninė komunikacija apima ne tik išplėstinę žodžių reikšmę, perduodamą informaciją ar žinutę, tačiau ir numanomas žinutes, siunčiamas sąmoningai arba ne per neverbalinį elgesį.

Neverbalinė komunikacija yra veido išraiškos, balso tonas ir aukštis, gestai, rodomi kūno kalbos pagalba ir fizinis atstumas tarp komunikatorių (proksemika). Šie neverbaliniai signalai suteikia papildomos informacijos ir prasmės žodinei komunikacijai.

Tie tarpasmeninio bendravimo tipai, kurie nėra išreikšiami žodžiais, yra vadinami neverbaline komunikacija. Tai yra:

- Kūno judesiai
- Stovėseną
- Akių kontaktas
- Parakalba
- Artumas arba asmeninė erdvė (proksemika)
- Veido išraiškos
- Fiziologiniai pokyčiai

Mokymosi rezultatai:

- Bendrais bruožais apibūdinti neverbalinę komunikaciją
- Suprasti neverbalinės komunikacijos svarbą
- Sugebėti suprasti veido išraišką, balso toną ir aukštį, gestus, rodomus per kūno kalbą, ir fizinį atstumą tarp komunikuojančių žmonių bei suprasti nepasakytų žodžių reikšmę
- Pasitelkti balso toną ir aukštį tam tikru būdu tam tikrose situacijose

Siūloma trukmė: 2 val.

• **Tema B4. Komandinis darbas**

Komandinis darbas – darbas, kurį atlieka keli žmonės, visi daro dalį, tačiau veikia bendram tikslui.

Procesas, kai bendrai dirba žmonių grupė ir siekia bendro tikslo. Komandinis darbas dažniausiai yra esminis dalykas versle. Kolegos turi gerai dirbti kartu, stengdamiesi, kad ir kokios būtų aplinkybės. Komandinis darbas reiškia, kad žmonės bandys bendradarbiauti panaudami savo individualius gebėjimus ir pateikdami konstruktyvų grįžtamąjį ryšį nepaisant asmeninių konfliktų tarp žmonių.

Bendra trukmė: 8 val.

Tema B4.1. Efektyvi komanda ir vaidmenys komandoje

Turinys:

Efektyvumas yra laipsnis, rodantis kiek uždaviniai buvo pasiekti ir kiek problema yra išspręsta. Priešingai nei veiksmingumas, efektyvumas nesiejamas su išlaidomis. Veiksmingumas reiškia „daryti dalyką teisingai“, efektyvumas reiškia „daryti teisingą dalyką“

Mokymosi rezultatai:

- Sugebėti užmegzti ir palaikyti sveikus, pilnaverčius santykius su įvairiais žmonėmis, jų grupėmis
- Komunikuoti ir efektyviai dirbti grupėje
- Paprašyti pagalbos ir kai reikia ją suteikti patiems

Siūloma trukmė: 4 val.

Tema B4.2. Sprendimų priėmimas

Turinys:

Sprendimo priėmimas yra procesas mintyse, kai iš galimų variantų pasirenkamas logiškiausias.

Norėdamas padaryti gerą sprendimą, žmogus turi pasverti kiekvieno varianto plusus ir minusus, apsvarstyti visas alternatyvas. Tam, kad sprendimo priėmimas būtų efektyvus, žmogus turi sugebėti prognozuoti kiekvieno varianto pasekmes ir visa tai įvertinęs nuspręsti, kuris variantas toje konkrečioje situacijoje yra geriausias.

Mokymams parinktas sprendimų priėmimo metodas susideda iš 7 etapų:

1. Išvardinti visus galimus sprendimus / variantus.
2. Nustatyti terminą ir nuspręsti, kas atsakingas už sprendimo priėmimą.
3. Informacijos rinkimas.
4. Pasverti riziką.
5. Nuspręsti, kas yra svarbu.
6. Kiekvienos veiksmų krypties už ir prieš pasvėrimas.
7. Sprendimo priėmimas.

Mokymosi rezultatai:

- Sugebėti daryti konstruktyvius ir garbingus sprendimus apie asmeninį elgesį ir socialinį bendravimą remiantis etinių normų apsvaistymu, saugumo reikalavimais, socialinėmis normomis, realiu įvairių veiksnių pasekmių, savo ir kitų gerovės įvertinimu.

Siūloma trukmė: 2 val.

Tema B4.3. Derybos

Turinys:

Nesusipratimai / neteisingas supratimas yra dažna priežastis, kodėl žlunga derybos. Derybos nutrūksta dėl požiūrio, kultūrų ir pan. skirtumo.

Derybose įmanoma negirdėti, ką kiti bando pasakyti, dėl, pvz., neefektyvaus klausymosi arba neužtikrintumo. Labai svarbu aiškiai suprasti, ką kita pusė nori pasiekti. Ne visada tai yra tikslai, apie kuriuos jie kalbėjo iš pradžių.

Reikia stebėti interesus, kurie leidžia suprasti tikruosius tikslus. Taip pat reiktų iš karto pasakyti, kokie yra jūsų tikslai, kad abu pašnekovai galėtų dirbti kartu ir siekti abipusės naudos.

Mokymosi rezultatai:

- atpažinti stipriąsias puses ir poreikių sritis
- gerbti kitus ir save, gerbti skirtumus
- tinkamai nustatyti problemas

Siūloma trukmė: 2 val.

• Tema B5. Mokymasis visą gyvenimą

Mokymasis visą gyvenimą yra besitęsiantis, savanoriškas ir savimotyvuotas žinių siekimas dėl asmeninių arba profesinių priežasčių. Jis ne tik sustiprina socialinę integraciją, aktyvų pilietiškumą ir asmeninį tobulėjimą, tačiau taip pat konkurencingumą ir galimybę įsidarbinti.

Bendra trukmė: 8 val.

Tema B5.1. Savišvieta

Turinys:

Savišvieta yra mokymosi tipas, kai žinios įgyjamos per asmeninę patirtį ne mokymosi aplinkose (ne mokyklose ar mokymus organizuojančiose įstaigose).

Savišvieta yra bet koks mokymasis, kuris nėra formalus ir neformalus. Savišvieta vyksta kitaip nei formalus ar neformalus ugdymas, nes jis neturi konkrečių mokymosi uždavinių ir nėra iš anksto apgalvotas žiūrint iš besimokančiojo perspektyvos. Kartais toks mokymasis vadinamas mokymūsi per patirtį ar tiesiog patirtimi. Besimokantiesiems tai reiškia euristinę kalbos mokymąsi, socializaciją, įkultūrinimą ir žaidimą. Savišvieta yra nepalaujamas ir nuolatinis mokymosi reiškinys per dalyvavimą arba mokymąsi per žinių kūrimą, kuris yra priešingas tradiciniam požiūriui, kuris yra orientuotas į mokytoją per žinių įgyjimą.

Savišvieta yra bendras terminas mokymūsi už standartinės mokymosi aplinkos. Jis gali reikšti įvairias alternatyvias mokymosi formas:

- Mokymasis namie
- Savęs ugdymas
- Jaunimo darbas

Savišvietos ugdytojai dirba įvairiose aplinkose su asmenimis arba jų grupėmis, kurios nuprendžia su jais tobulėti. Masinės informavimo priemonės (įskaitant televiziją, video žaidimus, žurnalus ir pan.), muziejai, bibliotekos, zoologijos sodai, grupės, susitinkančios po mokyklos, kitos bendruomenės organizacijos ir kultūros įstaigos siūlo įvairias savišvietos formas. Papildoma tokių programų nauda – jos tinka tiek tėvams, sėdintiems su vaikais namuose, tiek suaugusiems besimokantiesiems, norintiems plėsti savo žinias asmeniniam tobulėjimui, arba norėdami padidinti savo karjeros galimybes.

Mokymosi rezultatai:

- Suprasti darbo svarbą asmeniniame gyvenime
- Žinoti mokymosi visą gyvenimą svarbą
- Žinoti įdomius mokymosi būdus, kurie tinka jums, kaip žmogui

Siūloma trukmė: 2 val.

Tema B5.2. Asmeninis tobulėjimas

Turinys:

Labai svarbūs šie įgūdžiai:

- **Susipažinimas ir pasitikėjimas.** Informacijos apie save atskleidimas, savimonė ir savęs priėmimas. Pasitikėjimas yra pirmoji sąlyga dviems žmonėms pažinti vienas kitą. Savęs atskleidimas, kita vertus, yra tai, kaip dalyviai vertina jų santykių aspektus, kaip gerai mes žinome savo reakcijas arba save, ir kaip gerai galime komunikuoti su kitais.
- **Abipusis pripažinimas ir parama**
- **Konstruktivus konfliktų sprendimas, susijęs su santykiais.** Apima tarpasmeninių konfliktų sprendimo strategijas. Konfliktai yra neišvengiami santykiuose tarp dviejų žmonių, tačiau jie suteikia galimybę augti.
- **Gebėjimas prisitaikyti ir veiksmi santykiuose**

Mokymosi rezultatai:

Kalbėdami apie žmogaus asmeninį tobulėjimą turime pabrėžti šias socialines kompetencijas:

- Suprasti įvairovę ir reaguoti į ją
- Sugebėti analizuoti problemines situacijas
- Gebėti gauti naujos informacijos
- Gebėti (savi)kriškai analizuoti
- Sugebėti bendrauti
- Sugebėti derėtis
- Gebėti diskutuoti
- Tobulinti bendravimo įgūdžius (klausymas, neverbalinė komunikacija, komandinis problemų sprendimas, argumentavimas, komunikavimas)
- Gebėti suprasti savo jausmus
- Gebėti įvaldyti savo jausmus
- Gebėti susirasti pagalbos

Siūloma trukmė: 6 val.

4. Nuorodos

- <http://www.skillsyouneed.com/ps/self-motivation.html> (žiūrėta 25/11/2014)
- EC (2007). *Key competences for lifelong learning – European Reference Framework*
- *European Commission Communication "Fostering entrepreneurial mindsets through education and learning", COM (2006) 33 final.*
- <http://www.businessdictionary.com> (žiūrėta 16/12/2014)
- *Recommendation of the European Parliament and of the Council of 18 December for lifelong learning (2006/962/EC)*