



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



VERSLUMO PROJEKTO

PRAKTINIS RINKINYS

AMBICINGO TIKSLO PROJEKTAS

VERSLUMO PROJEKTAS

OUTPUT 05

Projekto „IMPETUS-TOC“ medžiaga
finansuojama pagal „ERASMUS+“ programą



Praktinio rinkinio turinys yra tarptautinio projekto IMPETUS-TOC „Inovatyvių metodų taikymas kritinio mąstymo ugdymui, naudojant Apribojimų teoriją“ rezultatas. Šis projektas finansuojamas remiant Europos Komisijai pagal Erasmus+ programą (KA201, projekto numeris: 2019-1-PL01-KA201-065733).

Šis leidinys atspindi tik autorių požiūrį, todėl Komisija negali būti laikoma atsakinga už bet kokį jame pateikiamos informacijos naudojimą.

Autoriai:

Lenkija: Maria Marcińczuk, Marta Piernikowska-Hewelt

Italija: Antonella Cuntreri, Milena Manganello

Lietuva: Adelė Bakšienė, Daiva Žiogienė

Organizacijos prisidėjusios rengiant leidinio tekstą:

Lenkija: Niepubliczna Szkoła Podstawowa Lokomotywa

Italija: ISTITUTO COMPRENSIVO BERLINGUER

Lietuva: Anykščių švietimo pagalbos tarnyba

Autorių teisės: šis darbas yra licencijuotas pagal Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 tarptautinę licenciją.

Išleistas 2022 m



Turinys

1. KAIP DIRBTI SU PROJEKTU NAUDOJANT AMBICINGO TIKSLO METODĄ	4
2. TIKSLO IŠKĖLIMAS	25
2.1. TAISYKLĖS UŽSIBRĖŽTO TIKSLO SIEKIMUI	25
2.2. VERSLO PLANAS	28
2.1.1. VERSLO PLANO SUDARYMAS	37
2.1.2. FINANSINIS PLANAS – BIUDŽETAS	39
2.1.3. GRAFIKAS	41
3. BENDRAVIMAS PROJEKTE	43
3.1. PROJEKTO ŠVYTĖJIMAI IR ŠEŠĖLIAI	43
3.1.2. SITUACIJA 1 - BANDYMAS ĮTRAUKTI VISUS GRUPĖS NARIUS	43
3.1.3. SITUACIJA 2. - BANDYMAS SUSITARTI DĖL IDĖJOS	44
3.2. KONFLIKTINĖ SITUACIJA - PAVYZDYS IŠ SAVO DARBO	46
4. KITI PROJEKTO SUNKŪMAI	49
4.1. SPECIFINIŲ ŽINIŲ TRŪKUMAS	49
4.1.1. SITUACIJA 1. – PLAKATO KŪRIMAS	50
4.1.2. SITUACIJA 2. – RINKOS TYRIMAS – KONKURENTAI	50
4.1.3. SUNKUMŲ ĮVARDIJIMAS – INDIVIDUALUS DARBAS SU LOGINE ŠAKA	
5. SANTRAUKA	52

ĮVADAS

Pristatome Jums vadovą, kurio tikslas padėti plėtoti verslumo įgūdžius. Šis vadovas padės jums valdyti situaciją, o tai reiškia elgtis atsakingai, prosocialiai, novatoriškai būti aktyviu efektyvios darbo grupės nariu. Tai patarimų rinkinys, kaip elgtis norint sukurti ir parduoti produktą.

Šis vadovas padės jums pereiti šiuos etapus – nuo idėjos iki įgyvendinimo, žingsnis po žingsnio, remiantis Lokomotywa pradinės mokyklos 7 klasės mokinių pavyzdžiu. Sužinosite, kas yra ir kaip naudoti Ambicingo tikslo medį (toliau – ATT) – vieną iš TOC įrankių. Palaipsniui atrasite, kad už tokių žodžių kaip: tikslo nustatymas, verslo planas, bendravimas grupėje slypi konkretūs veiksmai, kurių būtina imtis norint pasiekti tikslą.

Jūsų užduotis būtų sukurti bendradarbiaujančią grupę, gebančią apgalvoti, detalizuoti ir paruošti bet kokį produktą.

Jums į pagalbą ateina šis vadovas.

Ar turite idėją kaip su savo grupe sukurti produktą? Mūsų darbas bus paremtas nevalstybinės pradinės mokyklos LOKOMOTYWA 7 klasės mokinių sukurtu produktu. Šis pavyzdys gali būti naudingas kaip įkvėpimas jums ir jūsų grupei dirbti kartu. Naudosime ambicingo tikslo medžio (ATT) TOC metodą, kuris yra didžiulė pagalba siekiant individualių ir grupinių tikslų. Galbūt jau turite patirties kaip pasiekti tikslus ir juos įgyvendinti. ATT metodas išmokys jus įveikti kliūtis, su kuriomis susidursite siekdami savo tikslo. Sužinosite, kaip sudaryti darbo grafiką, leidžiantį žingsnis po žingsnio siekti nedidelių tikslų. Supažindinsime su „verslo plano“ projektu, kurį ruošite kartu su bendraamžiais. Šiame vadove taip pat rasite patarimų kaip tarpininkauti, sprendžiant problemas, kurios yra neišvengiamos rengiant projektą. Laikom kumščius už Jūsų projektą!

1. KAIP DIRBTI SU PROJEKTU NAUDOJANT AMBICINGO TIKSLO METODĄ

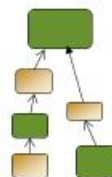
Ambicingo tikslo metodas yra vienas iš TOC mąstymo, kurio autorius yra dr. Eliyahu Goldratt. Šis įrankis naudojamas versle daugelyje įmonių, tokių kaip „General Motors“, „Hitachi“ ar „Microsoft“.

ATT – Ambicingas tikslas – tai įrankis, padedantis pasiekti tikslą. Priemonės pavadinimas rodo, kad tikslas turi būti ambicingas, o tai reiškia, kad jis mums turėtų būti sudėtingas. Taip pat parodo, kad tai turėtų mus motyvuoti, pasiekti kažką, kuo mes didžiuosimės, kas mus sustiprins.

Metodas mums pateikia aiškias gaires, kokių veiksmų imtis, kad būtų pasiektas užsibrėžtas tikslas. Jame nurodomi konkretūs veiksmai, kuriuos reikia atlikti, ir nustatoma jų įgyvendinimo tvarka. Visa tai daroma siekiant veikti tiksliai ir efektyviai. Ambicingo tikslo metodo vaidmuo yra padėti pritaikyti anksčiau įgytas žinias ir įgūdžius. ATT padeda mums rasti ir aiškiai įvardyti kliūtis, trukdančias pasiekti tikslą, ir patikrinti, ar jos realios. Dėl savo paprastos grafinės formos jis padeda vizualizuoti tikslą, kliūtis ir veiksmus, kurių norime imtis. Tai padeda nustatyti, ar tai, kas, mūsų manymu, neįmanoma, vis dėlto yra pasiekama. Mes aiškiai matome konkrečius veiksmus, kurių turime imtis, kad pašalintume kliūtis. Mums svarbu suvokti kliūtis, kurios trukdo mums pasiekti savo tikslą. Kliūtis, kurias suvokiame, galima įvardyti, įvertinti ir tada įveikti. Siekdami savo tikslų, turime susidoroti su dviem tipų sunkumais – vidiniais ir išoriniais. Kai juos pažįstame ir įvardijame, jie mūsų nestebina, todėl tampa įveikiami.

Žemiau mes paruošėme jums pristatymą, kuris žingsnis po žingsnio, pratimų forma, padės pasiekti tikslą naudojant šį metodą. Norėdami gauti daugiau naudos iš toliau pateiktų pratimų, pagalvokite apie savo ambicingą tikslą, kas jums rūpi, ką norėtumėte pasiekti. Prie kiekvienos skaidrės yra vieta jūsų užrašams ir darbui siekiant ambicingo tikslo.

AMBICINGAS TIKSLAS



TIKSLAS

„Tikslas - tai svajonė su terminu ”

Napoleon Hill



- **Tikslo apibrėžimas** (*pagal* [Goal Definition & Meaning Merriam-Webster](#))
- **1:** tikslas, į kurį nukreiptos pastangos.





<https://vimeo.com/148198462>

© Kathy Suerken and TOC for Education, Inc.
2019

4

Kaip sukelti pokyčius?

© Kathy Suerken and TOC for Education, Inc.
2019



Kas yra AMBITIOUS TARGET?



Ambicingas tikslas - tai teigiamas ir labai pageidaujamas tikslas, kuris suvokiamas kaip ambicingas, nes manoma, kad tikslas yra sudėtingas ir sunkiai pasiekiamas. Kartais žmonės daro prielaidą, kad jie žino, kaip pasiekti tikslą, bet jei jiems nepavyksta to padaryti, tik tada tikslas suvokiamas kaip ambicingas.

TOC mąstymo priemonė, skirta sukurti strateginį planą, kuriuo siekiama ambicingo tikslo, vadinama: ambicingo tikslo medis.



AMBITIOUS TARGET TREE

Medis sudaromas šiais etapais:

1. Nustatyti ir aiškiai apibrėžti ambicingą tikslą
2. Atpažinti ir sudaryti kliūčių, trukdančių pasiekti tikslą, sąrašą.
3. Pasiūlykite tarpinius tikslus (IO) remdamiesi iškeltomis kliūtimis.
4. Organizuokite ir išdėstykite Tarpinius tikslus (los) eilės tvarka pagal išankstines sąlygas.
5. Detalizuokite IOs, prireikus nurodydami veiksmų žingsnius.

1 žingsnis: APIBRĖŽTI TIKSLĄ

Koks jūsų tikslas?

- Geriau spręsti matematikos turinio užduotis
- Pagerinti daugybos lentelę
- Išmokite slidinėti
- Išleisti savo knygą
- Organizuoti klasės šventę



1 ŽINGSNIS: APIBRĖŽKITE SAVO TIKSLĄ

Įsitikinkite, kad tai gerai aprašyta

© Kathy Sunken and TOC for Education, Inc. 2019

1 ŽINGSNIS: APIBRĖŽKITE SAVO TIKSLĄ

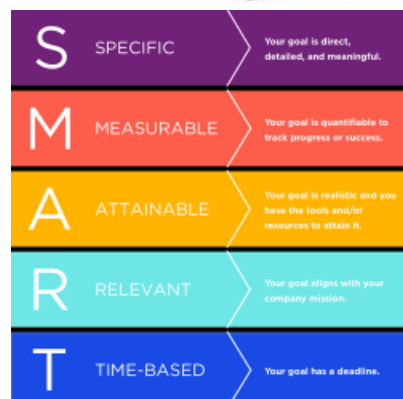
DAUGYBOS LENTELĖS TOBULINIMAS IKI 100

MULTIPLICATION			
1x $1 \times 1 = 1$ $1 \times 2 = 2$ $1 \times 3 = 3$ $1 \times 4 = 4$ $1 \times 5 = 5$ $1 \times 6 = 6$ $1 \times 7 = 7$ $1 \times 8 = 8$ $1 \times 9 = 9$ $1 \times 10 = 10$ $1 \times 11 = 11$ $1 \times 12 = 12$	2x $2 \times 1 = 2$ $2 \times 2 = 4$ $2 \times 3 = 6$ $2 \times 4 = 8$ $2 \times 5 = 10$ $2 \times 6 = 12$ $2 \times 7 = 14$ $2 \times 8 = 16$ $2 \times 9 = 18$ $2 \times 10 = 20$ $2 \times 11 = 22$ $2 \times 12 = 24$	3x $3 \times 1 = 3$ $3 \times 2 = 6$ $3 \times 3 = 9$ $3 \times 4 = 12$ $3 \times 5 = 15$ $3 \times 6 = 18$ $3 \times 7 = 21$ $3 \times 8 = 24$ $3 \times 9 = 27$ $3 \times 10 = 30$ $3 \times 11 = 33$ $3 \times 12 = 36$	4x $4 \times 1 = 4$ $4 \times 2 = 8$ $4 \times 3 = 12$ $4 \times 4 = 16$ $4 \times 5 = 20$ $4 \times 6 = 24$ $4 \times 7 = 28$ $4 \times 8 = 32$ $4 \times 9 = 36$ $4 \times 10 = 40$ $4 \times 11 = 44$ $4 \times 12 = 48$
5x $5 \times 1 = 5$ $5 \times 2 = 10$ $5 \times 3 = 15$ $5 \times 4 = 20$ $5 \times 5 = 25$ $5 \times 6 = 30$ $5 \times 7 = 35$ $5 \times 8 = 40$ $5 \times 9 = 45$ $5 \times 10 = 50$ $5 \times 11 = 55$ $5 \times 12 = 60$	6x $6 \times 1 = 6$ $6 \times 2 = 12$ $6 \times 3 = 18$ $6 \times 4 = 24$ $6 \times 5 = 30$ $6 \times 6 = 36$ $6 \times 7 = 42$ $6 \times 8 = 48$ $6 \times 9 = 54$ $6 \times 10 = 60$ $6 \times 11 = 66$ $6 \times 12 = 72$	7x $7 \times 1 = 7$ $7 \times 2 = 14$ $7 \times 3 = 21$ $7 \times 4 = 28$ $7 \times 5 = 35$ $7 \times 6 = 42$ $7 \times 7 = 49$ $7 \times 8 = 56$ $7 \times 9 = 63$ $7 \times 10 = 70$ $7 \times 11 = 77$ $7 \times 12 = 84$	8x $8 \times 1 = 8$ $8 \times 2 = 16$ $8 \times 3 = 24$ $8 \times 4 = 32$ $8 \times 5 = 40$ $8 \times 6 = 48$ $8 \times 7 = 56$ $8 \times 8 = 64$ $8 \times 9 = 72$ $8 \times 10 = 80$ $8 \times 11 = 88$ $8 \times 12 = 96$
9x $9 \times 1 = 9$ $9 \times 2 = 18$ $9 \times 3 = 27$ $9 \times 4 = 36$ $9 \times 5 = 45$ $9 \times 6 = 54$ $9 \times 7 = 63$ $9 \times 8 = 72$ $9 \times 9 = 81$ $9 \times 10 = 90$ $9 \times 11 = 99$ $9 \times 12 = 108$	10x $10 \times 1 = 10$ $10 \times 2 = 20$ $10 \times 3 = 30$ $10 \times 4 = 40$ $10 \times 5 = 50$ $10 \times 6 = 60$ $10 \times 7 = 70$ $10 \times 8 = 80$ $10 \times 9 = 90$ $10 \times 10 = 100$ $10 \times 11 = 110$ $10 \times 12 = 120$	11x $11 \times 1 = 11$ $11 \times 2 = 22$ $11 \times 3 = 33$ $11 \times 4 = 44$ $11 \times 5 = 55$ $11 \times 6 = 66$ $11 \times 7 = 77$ $11 \times 8 = 88$ $11 \times 9 = 99$ $11 \times 10 = 110$ $11 \times 11 = 121$ $11 \times 12 = 132$	12x $12 \times 1 = 12$ $12 \times 2 = 24$ $12 \times 3 = 36$ $12 \times 4 = 48$ $12 \times 5 = 60$ $12 \times 6 = 72$ $12 \times 7 = 84$ $12 \times 8 = 96$ $12 \times 9 = 108$ $12 \times 10 = 120$ $12 \times 11 = 132$ $12 \times 12 = 144$
TIMES TABLES			

KĄ DARYTI, KAD TIKSLAS TAPTŲ PASIEKIAMAS



- Iki metų pabaigos ketinu perskaityti 7 knygas
- Ketinu dalyvauti kiekvienoje futbolo treniruotėje iki mokslo metų pabaigos



TIKSLAI, KURIUOS REIKIA KOREGUOTI

Mokysiuosi anglų kalbos.

Pakeisiu darbą.

Daugiau sportuosiu.





1 žingsnis: apibrėžti tikslą

MULTIPLIKACIJOS LENTELĖ iki 100 Ką tai reiškia?

MULTIPLICATION			
$1 \times 1 = 1$ $1 \times 2 = 2$ $1 \times 3 = 3$ $1 \times 4 = 4$ $1 \times 5 = 5$ $1 \times 6 = 6$ $1 \times 7 = 7$ $1 \times 8 = 8$ $1 \times 9 = 9$ $1 \times 10 = 10$ $1 \times 11 = 11$ $1 \times 12 = 12$	$2 \times 1 = 2$ $2 \times 2 = 4$ $2 \times 3 = 6$ $2 \times 4 = 8$ $2 \times 5 = 10$ $2 \times 6 = 12$ $2 \times 7 = 14$ $2 \times 8 = 16$ $2 \times 9 = 18$ $2 \times 10 = 20$ $2 \times 11 = 22$ $2 \times 12 = 24$	$3 \times 1 = 3$ $3 \times 2 = 6$ $3 \times 3 = 9$ $3 \times 4 = 12$ $3 \times 5 = 15$ $3 \times 6 = 18$ $3 \times 7 = 21$ $3 \times 8 = 24$ $3 \times 9 = 27$ $3 \times 10 = 30$ $3 \times 11 = 33$ $3 \times 12 = 36$	$4 \times 1 = 4$ $4 \times 2 = 8$ $4 \times 3 = 12$ $4 \times 4 = 16$ $4 \times 5 = 20$ $4 \times 6 = 24$ $4 \times 7 = 28$ $4 \times 8 = 32$ $4 \times 9 = 36$ $4 \times 10 = 40$ $4 \times 11 = 44$ $4 \times 12 = 48$
$5 \times 1 = 5$ $5 \times 2 = 10$ $5 \times 3 = 15$ $5 \times 4 = 20$ $5 \times 5 = 25$ $5 \times 6 = 30$ $5 \times 7 = 35$ $5 \times 8 = 40$ $5 \times 9 = 45$ $5 \times 10 = 50$ $5 \times 11 = 55$ $5 \times 12 = 60$	$6 \times 1 = 6$ $6 \times 2 = 12$ $6 \times 3 = 18$ $6 \times 4 = 24$ $6 \times 5 = 30$ $6 \times 6 = 36$ $6 \times 7 = 42$ $6 \times 8 = 48$ $6 \times 9 = 54$ $6 \times 10 = 60$ $6 \times 11 = 66$ $6 \times 12 = 72$	$7 \times 1 = 7$ $7 \times 2 = 14$ $7 \times 3 = 21$ $7 \times 4 = 28$ $7 \times 5 = 35$ $7 \times 6 = 42$ $7 \times 7 = 49$ $7 \times 8 = 56$ $7 \times 9 = 63$ $7 \times 10 = 70$ $7 \times 11 = 77$ $7 \times 12 = 84$	$8 \times 1 = 8$ $8 \times 2 = 16$ $8 \times 3 = 24$ $8 \times 4 = 32$ $8 \times 5 = 40$ $8 \times 6 = 48$ $8 \times 7 = 56$ $8 \times 8 = 64$ $8 \times 9 = 72$ $8 \times 10 = 80$ $8 \times 11 = 88$ $8 \times 12 = 96$
$9 \times 1 = 9$ $9 \times 2 = 18$ $9 \times 3 = 27$ $9 \times 4 = 36$ $9 \times 5 = 45$ $9 \times 6 = 54$ $9 \times 7 = 63$ $9 \times 8 = 72$ $9 \times 9 = 81$ $9 \times 10 = 90$ $9 \times 11 = 99$ $9 \times 12 = 108$	$10 \times 1 = 10$ $10 \times 2 = 20$ $10 \times 3 = 30$ $10 \times 4 = 40$ $10 \times 5 = 50$ $10 \times 6 = 60$ $10 \times 7 = 70$ $10 \times 8 = 80$ $10 \times 9 = 90$ $10 \times 10 = 100$ $10 \times 11 = 110$ $10 \times 12 = 120$	$11 \times 1 = 11$ $11 \times 2 = 22$ $11 \times 3 = 33$ $11 \times 4 = 44$ $11 \times 5 = 55$ $11 \times 6 = 66$ $11 \times 7 = 77$ $11 \times 8 = 88$ $11 \times 9 = 99$ $11 \times 10 = 110$ $11 \times 11 = 121$ $11 \times 12 = 132$	$12 \times 1 = 12$ $12 \times 2 = 24$ $12 \times 3 = 36$ $12 \times 4 = 48$ $12 \times 5 = 60$ $12 \times 6 = 72$ $12 \times 7 = 84$ $12 \times 8 = 96$ $12 \times 9 = 108$ $12 \times 10 = 120$ $12 \times 11 = 132$ $12 \times 12 = 144$
TIMES TABLES			

1 UZDUOTIS

I. Apibrėžkite savo tikslą



2. Kliūčių atpažinimas



kliūtis - tai kažkas, kas trukdo pasiekti tikslą. ambicingą tikslą.

Kliūtis gali būti vidinė arba išorinė aplinkybė, trukdanti žmonėms imtis veiksmų arba siekti nustatytų ar numanomų tikslų.

2 ŽINGSNIS: atpažinkite ir sudarykite kliūčių sąrašą

Kodėl tai svarbus žingsnis?

❖ **Ar galime pasiekti savo tikslą, jei nežinome apie teisėtas kliūtis arba jų nepašaliname?**

❖ **Dauguma žmonių anksti įpratę galvoti apie priežastis, kodėl ką nors galima padaryti.**

2 ŽINGSNIS: kliūčių sąrašas



Kaip pavadinti kliūtį?

Pavyzdys: Mes neturime pasėlių.

Blogas pavyzdys: Kas aprūpins mus derliumi?

Pakeiskite toliau pateiktos kliūties formuluotę į geresnį žodžių junginį:

"Mums reikia vandens"

© Kathy Suerken and TOC for Education, Inc. 2019

2 ŽINGSNIS: KLIŪČIŲ SĄRAŠAS

GRUPĖS DARBAS

TIKSLAS: TOBULINTI DAUGYBOS LENTELEĮ IKI 100

Kliūtys	

© Kathy Suerken and TOC for Education, Inc. 2019

2 ŽINGSNIS: KLIŪČIŲ SĄRAŠAS

GRUPĖS DARBAS: Galimas kliūčių sąrašas

TIKSLAS: DAUGYBOS LENTELEŠ TOBULINIMAS IKI 100

Kliūtys	
1. Tai monotoniška	
2. Turite išmokti atmintinai	
3. Aš painioju rezultatus	
4. Nenoriu to daryti	
5. Man silpnai sekasi matematika	
6. Mane gąsdina, kad yra tiek daug medžiagos	

2 UŽDUOTIS

II. Išvardykite visas kliūtis, trukdančias siekti tikslo





2 ŽINGSNIS: KLIŪČIŲ SĄRAŠAS

Pagalvokite ir parašykite savo kliūčių sąrašą
AMBICINGO TIKSLO

AMBICINGAS TIKSLAS:

Kliūtys	
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	

© Kathy Suerken and TOC for Education, Inc. 2019

2 žingsnis: kliūčių sąrašas



Kiek kliūčių turėtume rasti?

Tai priklauso nuo situacijos, ypač nuo tikslo,
ką norite pasiekti šiuo procesu.



2 žingsnis: kliūčių sąrašas



Ar nustatėme kliūtis teisingai?

- ❖ Patikrinkite, ar tai nėra klausimas,
- ❖ Patikrinkite, ar yra kliūčių,
- ❖ Patikrinkite, ar kliūtis trukdo jums pasiekti tikslą.

3 ETAPAS TARPINIAI TIKSLAI

KĄ TAI REIŠKIA Tarpiniai tikslai?

Tarpinis tikslas (IO) - tai situacija arba veiksmas, kuriuo įveikiama kliūtis. IO pasiekimas reiškia, kad kliūtis nebetrukdo pasiekti plataus užmojo tikslo..



Tarpiniai tikslai?



© Kathy Suerken and TOC for Education, Inc.
2019

25



**Tarpinius tikslus galime įsivaizduoti kaip kopėčių pakopas,
kuriomis reikia lipti, kad pasiektume viršūnę...**



3 ŽINGSNIS: Pasiūlykite tarpinius tikslus

❖ Kartais tas pats IO įveikia kelias kliūtis

+ Kartais tam tikrai kliūčiai įveikti reikia daugiau nei vienos IO.

❖ Kartais IO formuluojama bendrai, kaip kliūtis priešingybė, pvz:

Kliūtis: 1 neturi transporto priemonių

IO: 1 turi transporto priemonę

+ Kartais IO konkrečiai įvardijamas kaip konkretus veiksmas ar situacija, kuri padeda įveikti kliūtį.

Kliūtis: neturiu transporto priemonių

IO: 1 skolinantis automobilį

3 ŽINGSNIS: Pasiūlykite tarpinius tikslus

GRUPĖS DARBAS: Galimas kliūčių sąrašas

TIKSLAS: DAUGYBOS LENTELEŠ TOBULINIMAS IKI 100

Kliūtys	Tarpiniai tikslai
1. Tai monotoniška	1. Padarykite jį įdomų
2. Turite išmokti atmintinai	2. Aš mokausi darydamas
3. Aš painioju rezultatus	3. Žinau rezultatus
4. Nenoriu to daryti	4. Esu motyvuotas
5. Man silpnai sekasi matematika	5. Galiu išmokti matematikos namų darbų
6. Mane gąsdina, kad yra tiek daug medžiagos	6. Medžiagos, kurią reikia išmokti, kiekis manęs negąsdina



3 UŽDUOTIS

III. Užsirašykite tarpinius tikslus jūsų kliūtims.



4 veiksmas: sutvarkykite ir sudėliokite



shutterstock.com · 576685963

© Kathy Suerken and TOC for Education, Inc.
2019

31



4 ŽINGSNIS: Tarpinių tikslų nustatymas ir eiliškumas

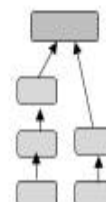
Pagalvokime, kaip išdėstyti tarpinius tikslus

ISIVAIZDUOKITE, KAD KOPIATE Į KALNĄ



1. Rašome IOs iš apačios į viršų.
2. Pirmieji IOs, kuriuos privalome pasiekti, bus įrašyti kaip pirmieji kopiant į kalną..
3. Kiti IOs užrašomi kaip tolesni žingsniai, atliekami būtinąja tvarka ir vedantys prie viršuje esančio tikslo..
4. Kokius IOs galima pasiekti vienu metu?
5. Kuriuos IOs reikia pasiekti prieš kitus?

4 ŽINGSNIS: Tarpinių tikslų nustatymas ir eiliškumas



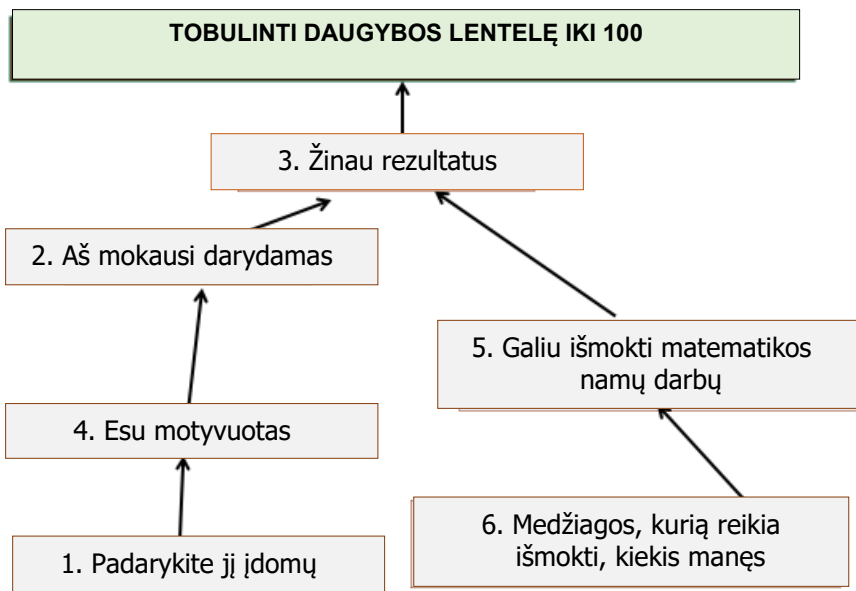


4 ŽINGSNIS: Tarpinių tikslų organizavimas ir eiliškumas

TIKSLAS: DAUGYBOS LENTELEŠ TOBULINIMAS IKI 100

Kliūtys	Tarpiniai tikslai
1. Tai monotoniška	1. Padarykite jį įdomų
2. Turite išmokti atmintinai	2. Aš mokausi darydamas
3. Aš painioju rezultatus	3. Žinau rezultatus
4. Nenoriu to daryti	4. Esu motyvuotas
5. Man silpnai sekasi matematika	5. Galiu išmokti matematikos namų darbų
6. Mane gąsdina, kad yra tiek daug medžiagos	6. Medžiagos, kurią reikia išmokti, kiekis manęs negąsdina

Viena iš galimybių



4 ŽINGSNIS: Tarpinių tikslų nustatymas ir eiliškumas

Veiksmus galite atlikti kita tvarka. Nusprendžiame, kur yra mūsų pirmasis žingsnis.

4 UŽDUOTIS

IV. Tarpinių tikslų nustatymas ir seka.



5 veiksmas: sukurkite veiksmų sąrašą

Atėjo laikas bendras idėjas ir koncepcijas paversti konkrečiais veiksmais.



Žinome, kaip toliau įgyvendinti planą?

5 veiksmas: sukurkite veiksmų sąrašą

TIKSLAS: DAUGYBOS LENTELĖS TOBULINIMAS IKI 100

Kliūtys	Tarpiniai tikslai	Azioni
1. Tai monotoniška	1. Padarysiu jį įdomų	1. Surandu žaidimus kaip mokytis daugybos lentelės
2. Turiu išmokti atmintinai	2. Aš mokausi darydamas	2. Iš anksto pasiruošiu mokymosi priemones 2. Aš mokausi juokingų eilėraščių
3. Aš painioju rezultatus	3. Žinau rezultatus	3. Tikrinu savo rezultatus su tėvais arba mokytojais
4. Nenoriu to daryti	4. Esu motyvuotas	4. Pradedu mokytis nuo lengvų skaičių, pvz. 0, 1, 5
5. Man silpnai sekasi matematika	5. Galiu išmokti matematikos namų darbų	5. Pradžioje prašau mokytojo duoti man lengvesnių užduočių
6. Mane gąsdina, kad yra tiek daug medžiagos	6. Medžiagos, kurią reikia išmokti, kiekis mane tenkina	6. Suskirsčiau visą daugybos lentelę į mažesnes dalis ir sudaryčiau planą

5 UŽDUOTIS

V. Sukurkite savo veiksmų sąrašą.

Target:		
Kliūtys	Tikslai	Veiksmai
1.	1.	1.
2.	2.	2.
3.	3.	3.

Sėkmės!

2. TIKSLO IŠKĖLIMAS

Tikslas yra tai, ko norime pasiekti. Tai vieta, į kurią norime patekti. Tai gali būti pabaiga, taškas, finišas. Tai gali būti taškas, į kurį nukreipiame ginklą ar strėlę. Tai yra kažkas, kas sutelkia mūsų dėmesį, veiksmus, pastangas. Tikslas yra mūsų motyvacijos šaltinis. Tai gali būti galutinis siekis, kurį užsibrėžiame sau. Tačiau dažniausiai, kadangi augame ir siekiame daugiau, mūsų tikslas tampa stotele, tam tikro etapo, kurį norime pasiekti ir iš kurio eisime į priekį, turėdami naujų žinių, naujų gebėjimų ir įgūdžių. Apie tikslą galime kalbėti kaip apie svajonę, kurią reikia įgyvendinti, ir apie poreikį, kurį būtina patenkinti.

Kiekvienas mokslininkas, tyrėjas išsikelia sau tikslą, tai yra, ką jis savo darbu ketina pasiekti, kokie bus projekto rezultatai. Iškeltam tikslui pasiekti jis parenka darbo metodus ir patikrina iškeltų hipotezių teisingumą. Didesnė tikimybė, kad bet koks tikslas bus pasiektas, jei jis yra gerai nustatytas, tai yra aiškiai apibrėžtas ir tiksliai įvardytas. Galima palyginti su žemėlapiu, jei turime tikslų žemėlapi, kuriame aiškiai matome savo kelionės pabaigą, jaučiamės saugūs, aišku, kur einame. Tada mums lengviau pasirinkti kelią, kuriuo norime eiti, ir planuoti veiklą, kuri padėtų sutelkti mūsų dėmesį į tikslą, kad tikslas būtų pasiektas ir aiškiai matomas, o motyvacija nesumažėtų.

Tikslo siekimą naudinga laikyti įgūdžiu, tokiu pačiu kaip mokytis rašyti, skaityti ar skaičiuoti. Norint išmokti naujų įgūdžių ir jį lavinti, reikia pastangų. Bet kokių įgūdžių įgijimas susideda iš konkrečių veiksmų siekiant sėkmės. Psichologijoje ir versle buvo sukurti principai, kuriais verta vadovautis siekiant užsibrėžto tikslo.

2.1. TAISYKLĖS UŽSIBRĖŽTO TIKSLO SIEKIMUI

Taisyklė pirma, įvardinkite teigiamą tikslą, užuot sakę, kad nevēluosiu į mokyklą, verčiau užsibrėžkite tikslą: būsiu mokykloje likus 10 minučių iki mokyklos pradžios. Užuot sakęs, nežiūrėsiu į savo telefoną pertraukos metu, sakykite, bandysiu pasidėti telefoną į spintelę ir pakviesiu draugus pokalbiui. Vietoj, išlygos netrukdysiu pamokoje, nustatykite sau, ką darysite, kai prarasite koncentraciją ir motyvaciją dalyvauti pamokoje. Pvz. užsirašysiu, nes tai padeda susikaupti, ir/ar turėsiu reikiamas mokymo priemones, nes kai jų neturiu, vaikštau po klasę ir prašau trintuko ar pieštuko.



Kitas principas – sutelkti dėmesį į emocijas, kurias mums patinka patirti, pavyzdžiui, džiaugsmą ar pasididžiavimą. Jos padeda mums siekti savo tikslų. Neigiamos emocijos, kurias mums sunku išgyventi, pavyzdžiui, gėdą ar atkalbinėjimą, mažina mūsų motyvaciją siekti tikslo.

Vadovaukitės akronimu SMART, tai yra, naudokite veiksmų kryptį, kai kiekviena raidė nurodo tikslo ypatybę, padedančią jį pasiekti.

- **S** – *Specifinis* – *Specifinis, aiškiai įvardytas*. O tai reiškia, kad jūsų tikslas turi būti aiškiai apibrėžtas, tiksliai nurodant, kur einame ir ko norime pasiekti. Uždutis S: įvardykite savo tikslą.....
- **M** – *Išmatuojamas* – *žinome, pagal ką sužinosime, ar pasiekėme užsibrėžtą tikslą*.
M uždutis: parašykite, kaip tikrinsite, ar artėjate prie užsibrėžto tikslo, pagal ką žinosite, kad tikslas pasiektas.....
- **A** – *Pasiekiamas*– *jos įvykdymas atneš mums tam tikrą naudą, motyvuoja mus daryti daugiau*
Uždutis A: užrašykite, ką gausite, kai pasieksite tikslą.....
- **R** – *Realistinis* – *Jis atitinka mūsų stipriąsias puses ir galimybes, yra mums pasiekiamas. Galbūt bendras skrydis į kosmosą skamba patraukliai ir motyvuojančiai, bet ar turite išteklių jam įgyvendinti??*
R uždutis: pagalvokite, ar turite reikiamų išteklių, užrašykite, ko reikia tikslui pasiekti.....
- **T** – *Laiko apribojimas* – *aiškiai apibrėžti, kada ji bus įgyvendinta..*
Uždutis T: Nustatykite laiką, kurį numatote skirti savo projektui, įsitikinkite, kad jo pakanka.....
Apibendrinant galima pasakyti, kad ambicingo tikslo naudojimas leidžia išsiaiškinti tikslo ir kliūčių santykį. Naudodami šį įrankį galime suskirstyti tikslo pasiekimą į etapus ir žingsnis po žingsnio artėti prie užsibrėžto tikslo/svajonės.

Toliau pateikiami atskiri žingsniai, kuriuos atliekame naudojant šį įrankį:

1. Aiškiai apibrėžkite ir įvardykite tikslą.
2. Nustatykite dabartines pastebėtas kliūtis, kurios šiuo metu trukdo siekti savo tikslą.
3. Įvardykite tarpinius tikslus. Tai yra, sukurkite trumpalaikius tikslus, remdamiesi jūsų užrašytais kliūtimis.
4. Nuspręskite, kokių veiksmų imsitės, kad pasiektumėte tarpinius tikslus.
5. Savo veiksmus išdėliokite tokia tvarka, kokia juos atliksite.
6. Kibkite į darbą!

Jau žinote, kaip dirbti su ambicingo tikslo įrankiu, pats laikas išsikelti tikslą grupei ir pažvelgti, kas yra verslo planas.

Mūsų grupė sutarė, kad ambicingas tikslas yra

**SUPROJEKTUOTI, PAGAMINTI IR PARDUOTI RAKTŲ PAKABUKUS, SKIRTUS
UKRAINAI PAREMTI IKI 2022 M. BIRŽELIO MĖN. PABAIGOS**

Tavo ambicingas tikslas -

.....

.....

.....



2.2. VERSLO PLANAS

Apie tai, kas yra verslo planas ir kuo jis gali būti naudingas įgyvendinant projektą, rasite žemiau.

RAKTŲ PAKABUKAI UKRAINAI
Verslo planas-labdaros akcija,
parengta 7 klasės

KEY RING FOR UKRAINE

Business plan according to charity action in grade 7



Kas yra verslo planas?

Dokumentas, kuriame aprašoma verslo idėja (įmonė, atskira veikla) ir kuriame analizuojami įvairūs mūsų įmonės aspektai.

Dokumentas, padedantis priimti teisingą sprendimą, ar verta imtis planuojamos įmonės ir ar tikėtina, kad pasieksime savo tikslą.



Kam rengiame verslo planą?

Dėl savęs

būti tikri, kad tai, ką planuojame, turi prasmę ir neprarasime išteklių, kuriuos skyrėme idėjai įgyvendinti.

Tiems, kurie investuos į mūsų įmonę

- bankas;
- nauji akcininkai ir suinteresuotosios šalys.

Verslo planas - tai tvarkinga analizė

- Kodėl jūsų įmonė gali būti sėkminga?
- Kuo jūsų produktas ar paslauga skirsis nuo konkurentų?
- Kokie yra pagrindiniai jūsų būsimų klientų lūkesčiai?
- Kokia bus jūsų konkurencija?
- Kaip veiksmingai reklamuoti save?
- Kokių verslo partnerių (pvz., tiekėjų) jums reikia?
- Ar jūsų idėja turi trūkumų?
- Kokio kapitalo jums reikia ir kokį pelną galite gauti?
- Kiek laiko jums reikia verslui atidaryti?



Kokios yra verslo plano dalys

1. Įmonės santrauka
2. Įmonės charakteristikos
3. Siūlomo produkto aprašymas
4. Klientai
5. Konkurentai
6. Tiekėjai
7. Rinkodaros strategija
8. Finansinis planas Tvarkaraštis

1. Projekto santrauka

- sutrumpinta viso verslo plano versija
- Viso dokumento vizitinė kortelė
- Nors ji yra pradžioje, mes ją rašome pabaigoje ;-)



2. Įmonės charakteristikos

- Visas įmonės pavadinimas, logotipas,
- Organizacinė ir teisinė forma (įmonė),
- veiklos vieta ir sritis,
- Telefono numeris ir adresas, interneto svetainė, socialinės žiniasklaidos profiliai,
- Šio verslo objektas ir apimtis

3. Siūlomo produkto aprašymas

- Siūlomo produkto tipas,
- Produkto pavadinimas,
- Dydis, spalva, aukštis, svoris, savybės,
- Gamybai reikalingos medžiagos (kiek ko reikia vienam raktų žiedui)
- **Jo gamybos sąnaudos,**
- **Produkto kaina.**



4. Klientai

- Kas bus mūsų klientai?
- (Amžius, profesija, kur jie dirba, kur gyvena,).
- Kokie jų reikalavimai?
- Kas jiems svarbu?
- Kodėl jie pasirinks mūsų produktą?

5. Konkurentai

- Kas bus mūsų konkurentai?
- Kokius produktus siūlo mūsų konkurentai?
- Kokias kainas siūlo mūsų konkurentai?
- Kaip mūsų konkurentai save reklamuoja?



6. Tiekėjai

- Kokių medžiagų mums reikia (iš gaminio aprašymo)?
- Kas gali mums tiekti medžiagas gamybai?
- Kokias medžiagų kainas siūlo tiekėjai?
- Kas gali mums tiekti mašinas, su kuriomis galėtume dirbti?
- Kas pristatys mūsų gaminius klientams?

7. Rinkodaros strategija

- Kaip bus vykdomi pardavimai?
- Kaip pasieksite savo klientus?
- Kaip jie bus informuojami apie jūsų produktus?
- Kokią skatinimo ir reklamos formą numatote (plakatai, lankstinukų platinimas, siuntimas paštu ir t. t.)?



7. Finansinis planas

IŠLAIDOS

Išlaidos darbuotojams

Gamybai reikalingų medžiagų pirkimo išlaidos Gamybinės salės nuomos išlaidos

Išlaidos elektrai, vandeniui ir šildymui

Kelionių išlaidos

Telefono, interneto išlaidos

Reklamos, skatinimo išlaidos

Pašto ir (arba) kurjerių išlaidos

Paskolos paskolos išlaidos

Marža

Kaina

Parduotų raktų pakabukų skaičius

PREKĖS

Finansų šaltiniai, iš kur bus gaunami pinigai

Kiek pinigų mums reikia? Ar turime nuosavų lėšų?

Ar mums reikia pinigų "iš išorės"?

Iš kur gausime pinigų?



Tvarkaraštis (kas, kada ir ką daro)

1. Parašykite savo verslo plano dalį
2. Ir atsiųskite jį adresu....

Kokios yra verslo plano sudedamosios dalys?

1. ...
2. Įmonės aprašymas
3. Siūlomo produkto aprašymas
4. Klientai
5. Konkurentai
6. Tiekėjai
7. Rinkodaros strategija
8. ...



Dividing people into business plan teams

	Jmonės požymiai			Siūlomas Oescription produktas			Clienti	
1			1			1		
2			2			2		
3			3			3		
4			4			4		
5			5			5		
6			6			6		
7			7			7		
	Konkurentai			Tiekėjai			Rinkodaros strategija	
1			1			1		
2			2			2		
3			3			3		
4			4			4		
5			5			5		
6			6			6		
7			7			7		

2.1.1. VERSLO PLANO SUDARYMAS

Laikas Tavo verslo planui.

Apibūdinkite savo projektą.

1. Ką norėtumėte pasiekti? Koks tavo tikslas? Kodėl tu tai darai?

.....
.....

2. Apibūdinkite savo įmonę

.....
.....

3. Apibūdinkite produktą, jei įmanoma detalizuokite dydį, svorį, turinį, medžiagas iš ko pagamintas

.....
.....

4. Sukurkite savo klientų charakteristikas

Su kuo norite susisiekti? Kas bus jūsų auditorija? Kiti mokiniai, tėvai, seneliai? Stenkitės kuo daugiau apibūdinti savo klientus. Tai padės vėliau, kuriant reklamą ir kitą veiklą.

.....
.....
.....



5. Pagalvokite, kas bus jūsų konkurentai

Tyrinėkite rinką. Ar rinkoje yra panašus produktas į jūsų? Sužinokite, kur jo galima įsigyti, jūsų vietovėje, regione. Surinkite kuo daugiau informacijos, ypač apie kainą, kuo jūsų produktas skirsis nuo konkurentų siūlomų.

.....
.....
.....

6. Užsirašykite, kas būtų jūsų tiekėjas.

Jei jūsų gaminys bus sukurtas iš gatavų žaliavų, pusgaminių ir pan., pasidomėkite, kur juos pirksite. Kas bus jūsų tiekėjas? Ar rinksitės tiekėją dėl mažiausios kainos, medžiagų prieinamumo ar jų kokybės? Atėjo laikas išvelgti rinką.

.....
.....
.....

7. Marketingo strategija

Sakoma, kad „reklama yra komercijos svertas“. Jūsų produktui taip pat reikės reklamos. Kaip norite plėtoti savo rinkodaros strategiją? Ar reklamuositės internete, kursite reklaminius plakatus, o gal naudosite specialiai paruoštą reklamą? Pagalvokite, ką norite pasiekti reklamuodami.

.....
.....
.....



2.1.2. FINANSINIS PLANAS – BIUDŽETAS

Labai svarbi verslo plano dalis yra finansinis planas, t. y. biudžetas. Prieš pradėdant gamybą patartina patiems išanalizuoti visus biudžeto elementus ir nustatyti sumas, kurių reikės. Tas pats kaip ir planuojant atostogas, būtina parengti atostogų biudžetą ir nustatyti, ar į norimą Italiją skirsite lėktuvu, ar važiuosite automobiliu, apsistosite palapinėje, nakvynės namuose ar 5 žvaigždučių viešbutyje, maistą gaminsite patys ar valgysite restoranuose, taip ir įgyvendinant projektą svarbu parengti finansinį planą. Toliau pateikiame biudžetą su priemonėmis, projektui, kuriuo rėmėsi gamindami raktų pakabukus, skirtus paremti žmones iš Ukrainos.

BIUDŽETAS	
	Skaičius/valandos
Raktų pakabukų skaičius	
Darbo savaitių skaičius	
Darbo valandų skaičius per savaitę	
Darbuotojų skaičius	
1 rakto pakabuko gamybos laikas [min]	
Medžiagos	
Karoliukai	
Grandinė	
Smeigtukai	
Žiedai	
Kabliukai	
Įrankių rinkinys	
Žnyplės įrankiai - vnt.	
Pakuotė	
Lipdukas	
gamybinės patalpos nuomos išlaidos	
elektros energijos, vandens ir šilumos sąnaudos	
kelionės išlaidos	
telefono, interneto išlaidos	
reklamos, skatinimo išlaidos	
IŠ VISO IŠLAIDOS	
Paskolos suma	
Paskolos išlaidos	



komisiniai	
palūkanų norma	
Rakto pakabukai kaina	
pelno marža	
1 rakto pakabuko kaina	
PAJAMOS	
Pajamos iš raktų pakabukų pardavimo	
Gamybos sąnaudos	
Pagalba Ukrainai	

Laikas sudaryti Jūsų projekto biudžetą.

BIUDŽETAS	
	Suma/valanda
Medžiagos	
Įrankiai	
Pakuotė	
Lipdukai	
gamybinės patalpos nuomos išlaidos	
elektros energijos, vandens ir šilumos sąnaudos	
kelionės išlaidos	
telefono, interneto išlaidos	
reklamos, skatinimo išlaidos	
IŠ VISO IŠLAIDOS	



Paskolos suma	
Paskolos išlaidos	
komisiniai mokesčiai	
Palūkanų norma	
Bendra produkto kaina	
Pelno marža	
1 kaina	
PAJAMOS	
Pardavimo pajamos	
Gamybos sąnaudos	

2.1.3. GRAFIKAS

Kitas labai svarbus projekto elementas yra grafikas. Tai išsamus planas, kada ir kas turi įvykti, kad projektas būtų sėkmingas. Jei rengėte ambicingo tikslo projektą, tuomet grafiko parengimas jums neturėtų kelti sunkumų.

GRAFIKAS

1	2	3	4	5	6
savaitė	savaitė	savaitė	savaitė	savaitė	savaitė

Ką mes darome?	Kas tai daro?	Atsakingi žmonės?						
Darbo vietos organizavimas			x					
Medžiagų organizavimas								
Medžiagų pirkimas			x					
Reklamos organizavimas			x					
Lankstinuko projektas				x				
Lankstinukų gamyba								
Plakato projektas								
Plakatų ir (arba) skelbimų gamyba								
Facebook puslapio sukūrimas								
Produkcija ir išsiuntimas								



Finansinis organizavimas								
Raktų pakabukų gamyba								
Raktų pakabukų pristatymas tėvams								
Pinigų rinkimas								
Organizacijos, kuriai paaukosime pinigų, paieška								

3. BENDRAVIMAS PROJEKTE

Darbas grupėje yra vienas iš daugelio įgūdžių, kurių išmokstame mokykloje. Lygiai taip pat, kam mokomės matematikos, kad greičiau suskaičiuotume, mokomės rašyti iš pradžių apsakymus, esė, paskui disertacijas. Pradžia, kaip prisimenate, nėra lengva. Tačiau kuo daugiau praktikos, tuo daugiau laisvės įgyjame. Tas pats pasakytina ir apie projektinį darbą. Pradžia kartais būna sunki, būna, kad negalime bendrauti su kitais projekto dalyviais, mieliau dirbame savarankiškai, nes manome, kad taip bus lengviau ir greičiau. Dažnai kyla problemų dėl bendravimo sunkumų. Tačiau turime jums gerą naujieną tiek bendravimo įgūdžius, tiek darbo su projektais įgūdžius galima lavinti ir įgyti sklandumo šiose srityse.

Dar daugiau, galbūt pastebėsite, kad darbas projektuose ir grupėse jums bus malonumo ir kūrybinio darbo šaltinis.

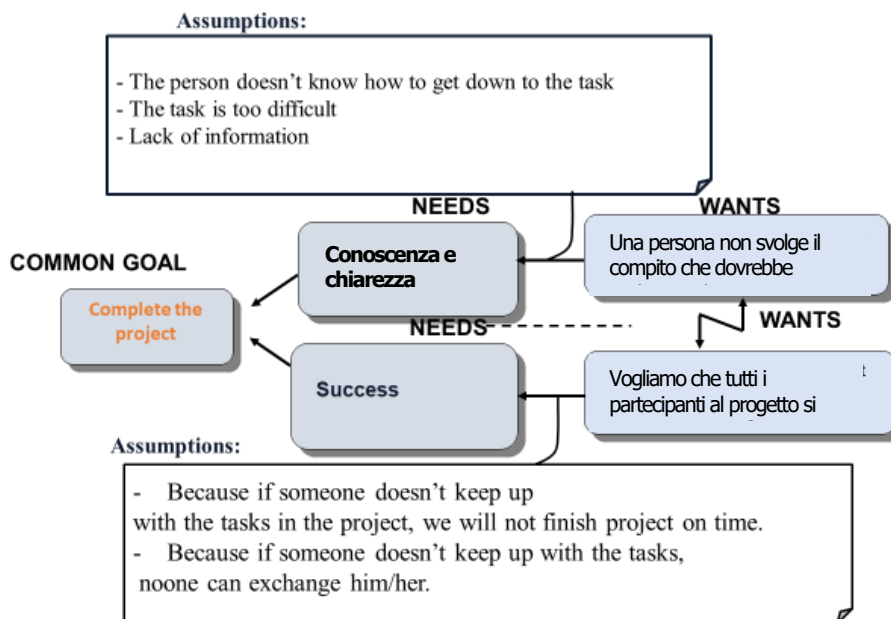
3.1. PROJEKTO ŠVYTĖJIMAI IR ŠEŠĖLIAI

Toliau rasite keletą konfliktinių situacijų, dažnai kylančių vykdant projektą, pavyzdžių. Šie konfliktai analizuojami naudojant konfliktų sprendimo debesį. Tikimės, kad tai jums bus naudinga, kai susidursite su sudėtingomis situacijomis. Tai tik pavyzdinės situacijos ir galimi jų sprendimo būdai. Galite rasti kitų būdų ir kitokių sprendimų.

3.1.2. SITUACIJA 1 - BANDYMAS ĮTRAUKTI VISUS GRUPĖS NARIUS

Viena iš dažniausių situacijų, dėl kurios žmonės, atlikdami bendrą užduotį, patiria daug nesusipratimų ir nusivylimo, yra ta, kad vienas ar keli žmonės neįvykdo savo užduoties. Grupė trokšta užbaigti darbą iki tam tikros datos, tačiau to padaryti neįmanoma, nes trūksta kitų žmonių atsidavimo.

Prisiminkite tokią situaciją naudodamiesi konflikto debesimi.



Kartais atsitinka, kad kažkas nedalyvauja projekte, nes negali arba nežino, iš kur gauti informacijos. Galimus sprendimus rasite žemiau.

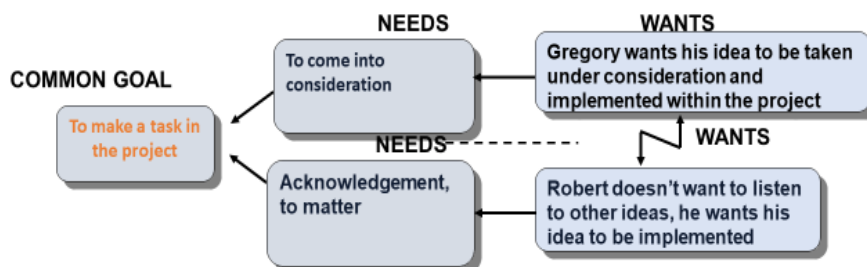
GALIMI SPRENDIMAI

To support person in the project

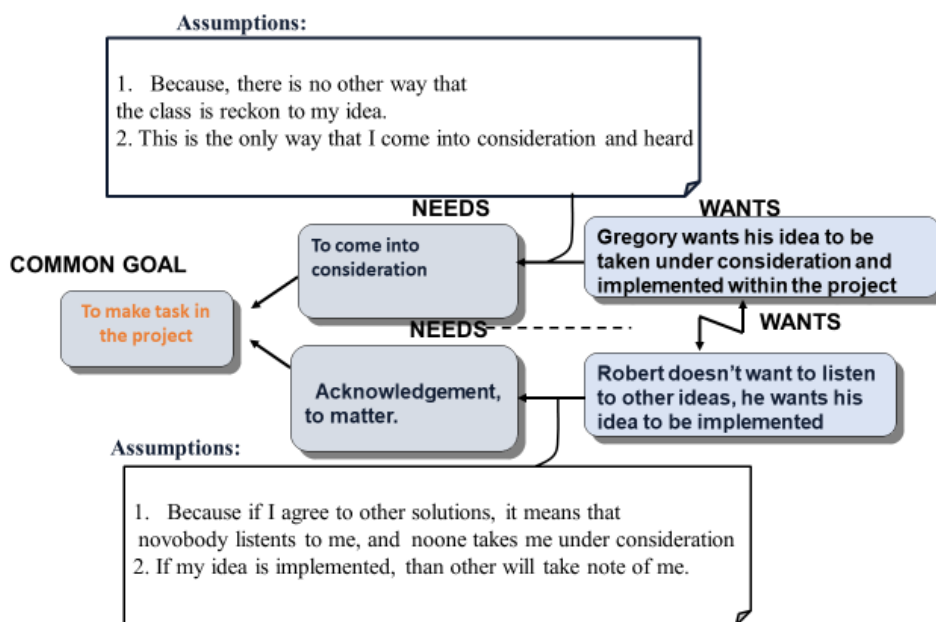
To look for people outside of the project to help, give the tasks differently.

3.1.3. SITUACIJA 2. - BANDYMAS SUSITARTI DĖL IDĖJOS

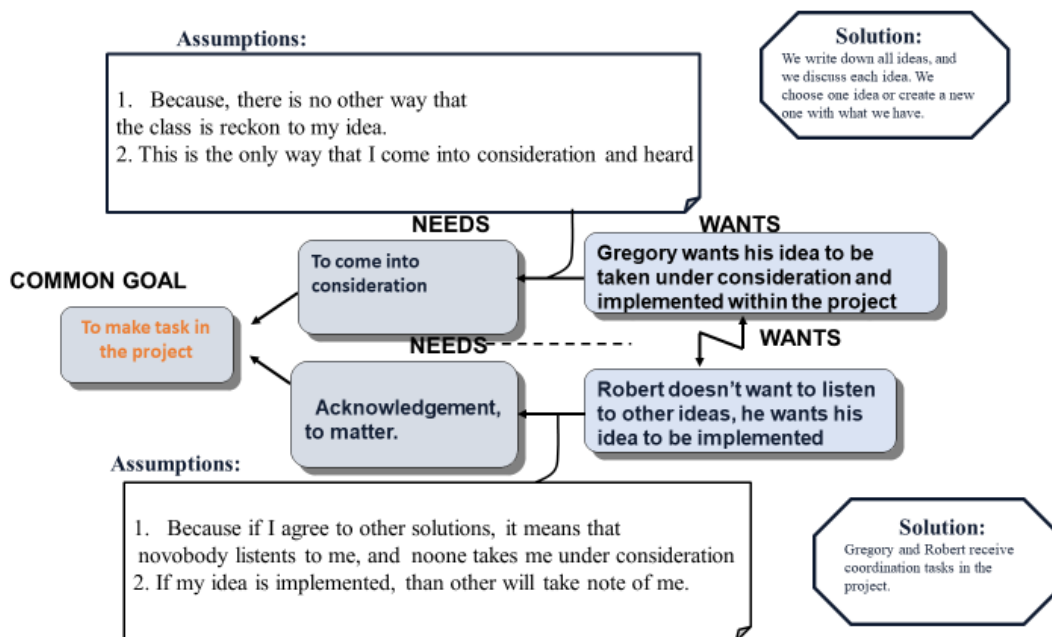
Kartais nutinka taip, kad kiekviena šalis yra labai prisirišusi prie savo idėjos, ir kiekvienas labai nori, kad jo idėja būtų panaudota projekte. Sunku susitarti dėl bendros idėjos. Panagrinėkime šią situaciją remdamiesi dviejų berniukų, kurie bet kokia kaina nori, kad jų idėja būtų įgyvendinta, pavyzdžiu.



Išsamiau išanalizuosime šią situaciją, kokios prielaidos slypi už šių konkrečių norų:



Peržiūrėkite galimus sprendimus ir nepamirškite, kad tai tik pasiūlymai. Jūsų atveju galbūt kitas sprendimas bus daug veiksmingesnis.



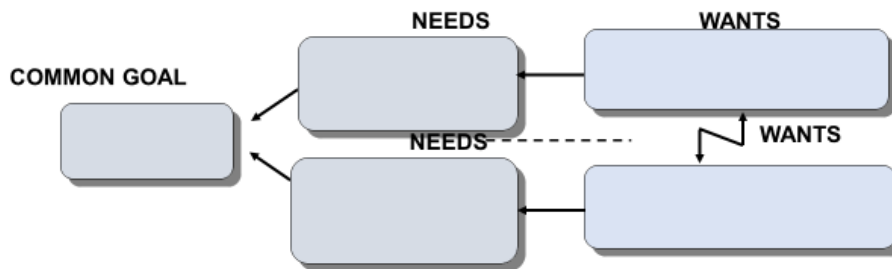
3.2. KONFLIKTINĖ SITUACIJA - PAVYZDYS IŠ SAVO DARBO

Atėjo jūsų laikas, pateikti konfliktinės situacijos su kuria jūsų grupė susidurė dirbdama prie projekto.

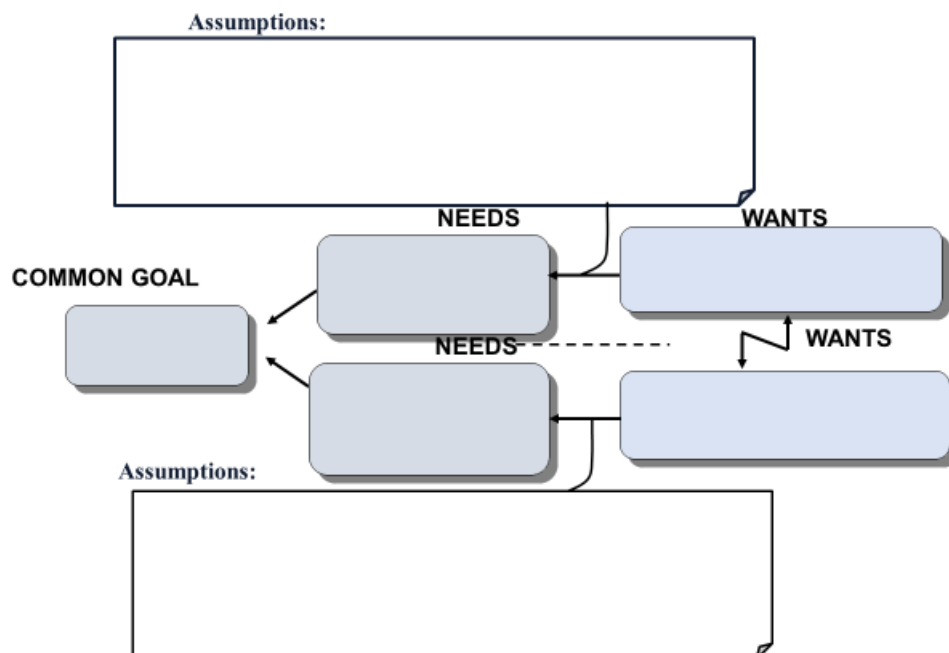
Galimi konfliktai:

1. Susitarimai dėl darbo laiko ir vietos, kai kurie grupės nariai nori dirbti mokykloje po pamokų, kiti –namuose savaitgalį.
2. Vieni žmonės dirba projekte, kiti nedirba, o projekto įvertinimas visiems vienodas.
3. Mokytojas aiškina kaip atlikti projektą, mokiniai nori dirbti savarankiškai.

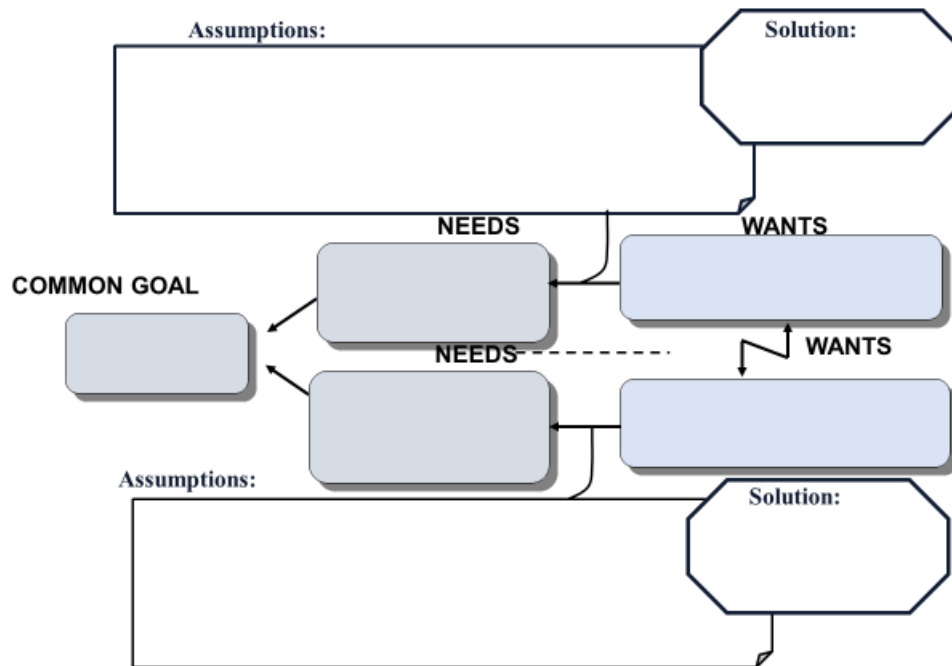
EPAPAS 1. Įvardinkite norus, poreikius, bendrą tikslą



ETAPAS 2. Apsvarstykite poreikių prielaidas.



ETAPAS 3. Sugalvokite galimus sprendimo būdus. Šias idėjas pravartu aptarti grupėje.



Dirbant komandinį darbą svarbu, kad kiekvienas grupėje jaustųsi patogiai. Jei dirbame kartu, pasiekiamo daugiau – tai sinergijos efektas. Svarbu sukurti erdvę, kurioje kiekvienas noriai dalytųsi savo idėjomis, jei nesidalijate idėja su kitais, nesuteikiate projektui galimybės praturtėti. Dalijimasis savo požiūriu praturtina visus, kurie su jumis dirba. Lygiai taip pat svarbu, kaip ir dalijimasis, yra klausytis kitų. Svarbu išgirsti, ką kiti nori pasakyti. Jei nežinote, užduokite klausimus, būkite smalsūs / susidomėję, tik taip įgysite žinių. Kartais gali atrodyti, kad būtų lengviau dirbti vienam, o ne susidurti su projektiniu darbu, pagalvokite, kuo projektinis darbas gali jus praturtinti? Ar pavyktų tiek daug išmokti, sugalvoti tiek idėjų, jei dirbate / dirbtumėte vienas?

4. KITI PROJEKTO SUNKŪMAI

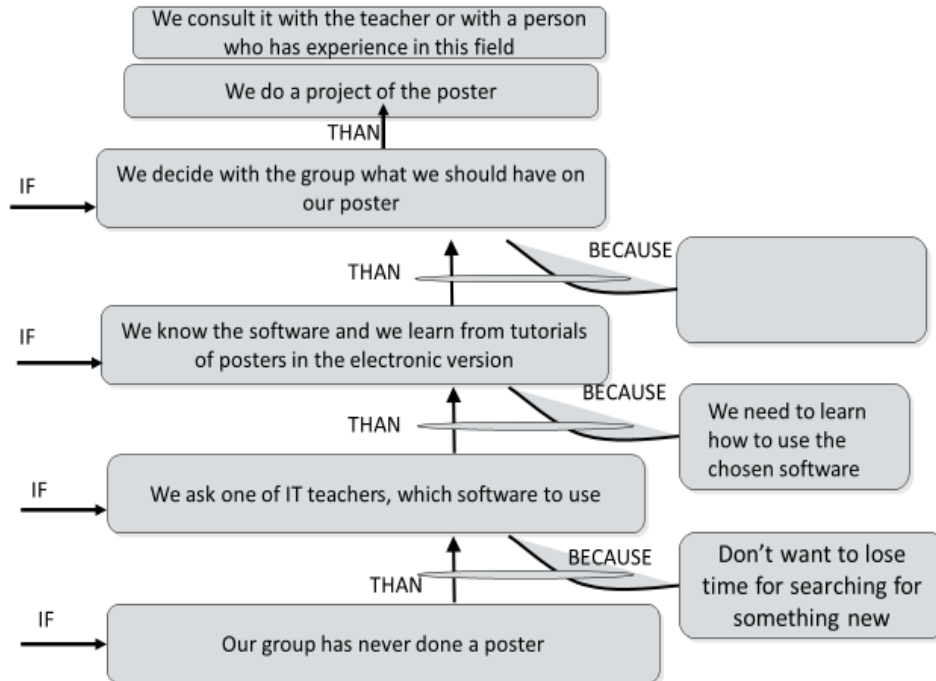
Projekto metu gali kilti ir kitų sunkumų dėl žinių ar atitinkamų įgūdžių stokos. Dažnai tam tikros srities žinių trūkumas gali mus visiškai užblokuoti. Svarbu suvokti šiuos sunkumus ir pagalvoti, kaip gauti reikiamos informacijos ir įgūdžių. Žemiau rasite keletą pavyzdžių, su kuriais susidūrė septintokai įgyvendindami savo projektą. Pažvelkite į juos ir pasinaudokite šiomis žiniomis, kad įveiktumėte savo sunkumus.

4.1. SPECIFINIŲ ŽINIŲ TRŪKUMAS

Kartais projekto metu judėti į priekį visiškai neįmanoma, jei trūksta žinių labai specifinėje srityje. Mūsų mokiniai šią problemą sprendė intuityviai, o susitikę su profesionaliu gamintoju nustebė, kad viską, ką jie darė buvo profesionalu ir su juo kalbėjo kaip lygiaverčiai pašnekovai. Buvo verta mokytis. Žinių trūkumas yra didelė kliūtis ir kartu puikus iššūkis atrasti neatrastas žemes. Turime du sprendimus, mus tokioje situacijoje gali paralyžiuoti baimė, todėl tiesiog nuleidžiame rankas ir stovime vietoje. Arba galime pabandyti pakeisti savo požiūrį ir ieškoti iniciatyvų augimui ir tyrinėjimams. Kai tampame tyrinėtojai ir galvojame, kaip mokytis, tyrinėti ir rasti atsakymus, patenkame į nuotykių pasaulį, kuriame mus lydi loginė šaka. Šis įrankis leidžia aiškiai matyti ir apibrėžti žingsnius, kurių turime imtis, kad pasiektume sau užsibrėžtą tikslą. Žemiau pateikiami dviejų rinkodaros srities žinių stokos situacijų ir septintos klasės mokinių elgesio pavyzdžiai.

4.1.1. SITUACIJA 1. – PLAKATO KŪRIMAS

Problema: mūsu grupē gavo uzdoti sukurti produkto plakata, bet mes nezinome kaip jī sukurti.

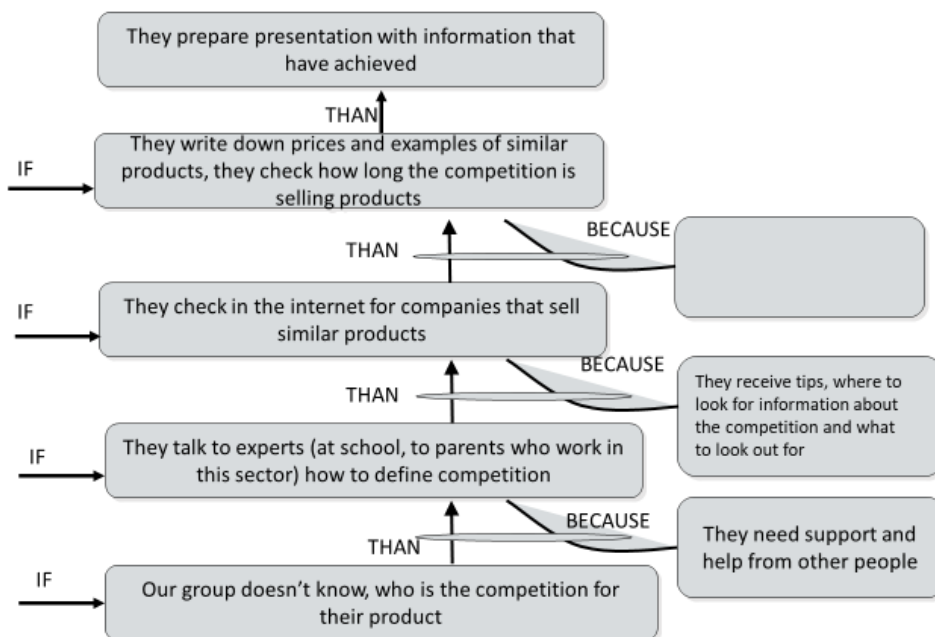


4.1.2. SITUACIJA 2. – RINKOS TYRIMAS – KONKURENTAI

Problema: mūsu grupeī buvo pavesta īssiaiškinti, kas yra mūsu konkurentai.

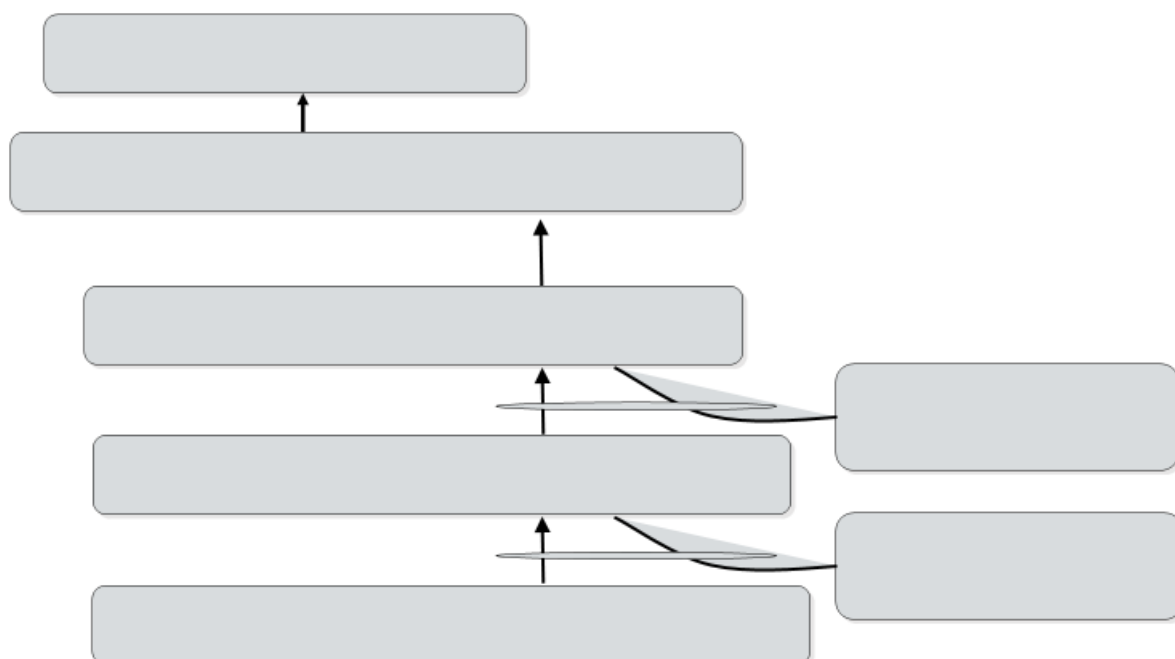
Grupēs uzduotis yra īssiaiškinti, ar yra īmoniū ar asmenū, kurie yra grupēs sugalvoto produkto konkurentai. Prekē yra patentuoti raktū pakabukai, su Ukrainos vēliavos spalvomis. Visos pajamos, gautos pardavus raktū pakabukus, bus skirtos nukentējusiems nuo karo Ukrainoje paremti.

Grupē nežino, kas yra jos konkurentai, neturi supratimo apie rinkā ir nežino, kaip atlikti uzduoti. Žemiau rasite nuoseklū loginiū paaiškinimā, kurī naudojo mokiniai.



4.1.3. SUNKUMŲ ĮVARDIJIMAS – INDIVIDUALUS DARBAS SU LOGINE ŠAKA

Atėjo laikas tau. Žemiau yra „loginė šaka“, kurią gali užpildyti nurodydamas sunkumus, su kuriais susidūrėte arba susiduriate projekte.



5. SANTRAUKA

Tikimės, kad įgijote naujų žinių apie projektinį darbą. Ateityje Jūsų laukia daug temų, kurias tyrinėsite, bet tikimės, kad jau turite tvirtą pagrindą. Galiausiai turime jums dar vieną svarbų patarimą. Jei įgyvendinote projektą kaip grupė, pavyko pasiekti savo ambicingą tikslą, susidūrėte su kliūtimis, organizaciniais sunkumais, konfliktais, kurių tikrai nepavyko išvengti, tuomet būtinai pasirūpinkite labai svarbiu elementu – ŠVENTE. Tai ne tik nuostabi akimirka pasigirti tuo, ką nuveikėte, bet ir pabūti kartu su visais, kurie prisidėjo prie šios sėkmės. Kai kursite planus, pasižymėkite savo kalendoriuje ir pasirūpinkite, kad į jūsų projekto įgyvendinimą būtų įtrauktas laikas šventimui. Pasibaigus projektui, užsisakėme tortą, papuošėme salę, pakvietėme visus, kurie mums padėjo įgyvendinti projektą, tuos, kurie fiziškai negalėjo būti su mumis, pakvietėme prisijungti nuotoliniu būdu. Mūsų šventės džiaugsmas užpildė mokyklą, tortu dalijomės su kitais mokiniais, jiems pasakojome, ką nuveikėme, kaip mums pasisekė, ko išmokome, kodėl verta priimti iššūkius ir kad jei norime priimti tokį iššūkį dar kartą, remdamiesi savo patirtimi, tai padarytume geriau, pasieksime daugiau ir tikrai išmoksime daug naujų dalykų.

Kokia bus jūsų šventė, priklauso tik nuo jūsų idėjų.