



**FOSTER
SOCIAL
INCLUSION**

Moteryų socialinė įtrauktis per verslumą

Mokymų modulis

Pagal M&M Profuture Training, S.L.



*"Skatinti socialinę įtrauktį:
Savanorystė, socialinė įtrauktis ir socialinė įtrauktis per meną"*

1. MOKYMŲ MODULIO APRAŠYMAS

Moterų verslumas: moterų įgalinimas ir lyderystė

Šis moterų verslumo mokymo modulis, sukurtas siekiant sustiprinti moterų gebėjimus tapti sėkmingomis verslininkėmis. Todėl šio modulio dėmesys skiriamas verslumo kompetencijų ir susijusių įgūdžių ugdymui.

Konkreči tikslinė auditorija:

Darbo neturinčios moterys, kurioms gresia socialinė atskirtis, ir (arba) darbuotojos, susirūpinusios dėl savo verslumo projekto įgyvendinimo.

Pagrindinis tikslas:

Kurso tikslas yra padidinti moterų, pradedančių, formuojančių ar plečiančių savo verslą, ekonomines galimybes. Kitaip tariant: ruošti geresnes, stipresnes ir labiau savimi pasitikinčias verslininkes. Mes norime įkvėpti moteris atskleisti savo potencialą. Manome, kad tai būtina, jei norime išvengti lyčių atotrūkio verslo rinkoje, tuo pačiu būti inovatyviais. Impulsas kurti naują verslą gali būti silpninamas trūkstant tinkamos paramos, kadangi darbo rinkoje vis dar dominuoja vyrai. Mes norime įgalinti šias naujas verslininkes.

Išsamūs tikslai:

- Kad moterys suprastų verslumą kaip alternatyvią savarankišką veiklą.
- Padėti dalyvėms išmokti ir praktikuoti naudingas priemones verslumo kompetencijoms ir minkštiesiems įgūdžiams ugdyti.
- Remti mūsų dalyves (naujas verslininkes) identifikuojant savo stipriąsias puses, asmeninius išteklius ir galimybes, tam kad būtų užtikrintas jų projektų įgyvendinimas.
- Suteikti priemones ir išteklius moterų verslumui skatinti.
- Naudoti idėjų filtravimo metodus projekto idėjos pasirinkimui.
- Taikyti kūrybiškumo metodikas rengiant dalyvių projektų koncepcijas.
- Pasiūlyti psichosocialines priemones kovai su specifinėmis kliūtimis, su kuriomis jos gali susidurti dėl lyčių skirtumo.
- Maloniai ir turiningai leisti laiką dalinant patirtimi ir idėjomis su kitomis dalyvėmis.
- Skatinti komandinį darbą ir įkvėpti dalyvius tobulinti savo minkštąsias kompetencijas.
- Mokyti ir įkvėpti, klausantis ir bendraujant su kviestiniais ekspertais lektorais.

Užsiėmimų metu bus derinami ekspertų meistriškumo kursai su transformuojančiomis veiklomis, siekiant atskleisti dalyvių galimybes. Ugdydami

savo verslumo įgūdžius, jos savo silpnybes pavers stipriosiomis pusėmis ir galės geriau pasinaudoti išskylančiomis galimybėmis. Įvairių seminarų metu dalyvėms bus pristatytos verslumo sėkmės istorijos, kuriose dalyvauja moterys, kaip įkvėpimo šaltinis. Užsiėmimų plane visos keturios mokymo sesijos prasideda meistriško klase, kuri turi įvadą, kai paaiškinamos pagrindinės sąvokos ir praktiniai teoriniai aspektai, susiję su verslo pradžia. Be to, kiekvienos sesijos meistriško klasė apima turinį, nurodytą modulių aprašyme (žr. toliau).



Nuotraukos šaltinis: CC Commons

2. Mokymų struktūra ir turinys:

Mokymus sudaro 6 moduliai kurie bus pristatyti per keturias sesijas, susistemintas keturių etapų seka (žr. toliau). 6 modulis (verslininkų moterų patirtis) yra skersinis modulis, kuris bus pristatytas per visas keturias sesijas. Užsiėmimų plane (žr. 3 skyrių) visos keturios sesijos prasideda eksperto vedama meistriško pamoka. Tokios meistriško pamokos turės įvadinę dalį, kai paaiškinamos pagrindinės sąvokos ir praktiniai teoriniai aspektai, susiję su savo verslo pradžia naujų moterų verslininkų požiūriu. Kiekviena meistriško klasė apima modulių aprašyme nurodytą turinį, suskirstytą pagal keturių pakopų modulių turinio organizavimą. Kiekviena organizacijai meistriško pamoka yra neprivaloma ir pasirenkama, atsižvelgiant į dalyvių profilius ir jų susipažinimą su nagrinėjamomis temomis. Mes manome, kad dalyviams, turintiems mažai žinių apie verslo pasaulį, ši įžanginė paskaita yra būtina, norint suprasti pagrindines sąvokas. Dalyviams, labiau susipažinusiems su verslo pasauliu, tai gali būti paskaita gauti ekspertų patarimų ir rekomendacijų iš pirmų lūpų.

Moduliai ir jų pagrindinės idėjos

1. Savęs pažinimas: Savo talentų tyrinėjimas ir tapimas sėkminga verslininke:

- Dabartinė tapatybė: Kas aš esu? Kokios mano savybės? Kokia yra mano siūloma pridėtinė vertė? Kokia yra pati brangiausia mano vertybė?
- Siekiamoji tapatybė: kuo aš noriu tapti?
- Veiksmų planas: ką darysiu norėdama patekti ten, kur noriu būti?

2. Lyčių lygybė:

- Galimybių lygybė.
- Moterų įgalinimas ir socialinė ekonomika.
- Lytis ir darbo rinka.
- Moterų verslumas: įsitikinimai ir paradigmos.
- Moterų verslininkės vietos kontekste.

3. Verslumas: pagrindinės verslumo sąvokos:

- Pirmieji žingsniai: idėjos ir verslo galimybės.
- Priemonės galimybei apibrėžti: Verslo idėjų vystymo metodikos:
 - Verslo galimybė.
 - Aplinkos analizė / SSGG analizė.
 - Verslo modelis.
 - Prekės ženkle strategija.
 - Idėjos ir projekto plano rengimas.
- Galimybių planas.

4. Penki 360° verslumo rodikliai:

- Asmeninis prekės ženklas.
- Tikslinė rinka ir konkurencija.
- Komunikacijos ir rinkodaros planas.
- Finansinės ir teisinės procedūros.
- Derybos ir strateginė žvalgyba.

5. Viskas apie jus:

- Jūsų kūrybiškumo stilius.
- Kaip save pristatyti.
- Kaip kovoti su nesėkme.
- Vieši pristatymai ir komunikacija.
- Žmogaus komandos valdymas ir konfliktų sprendimas.

6. Moterų verslumo patirtis:

- Moterų strateginiai aljansai ir tinklai.
- Geriausia vietos verslumo palaikymo praktika.
- Tarptautinės sėkmės istorijos.
- Moteriškas verslo stilius.

Numatomas poveikis dalyvėms:

- Savigarbos ir motyvacijos didinimas.
- Padidėjęs lyčių supratimas profesinėje praktikoje.
- Tiesioginė mokymosi patirtis apie verslo plano sudarymą.
- Sustiprinti verslumo įgūdžiai ir profesinis pobūdis.
- Komandinio darbo ir bendradarbiavimo įgūdžių ugdyimas, naujos informacijos analizė ir valdymas, problemų sprendimas, organizacinės technikos ir kritinis mąstymas.
- Patobulinti verslumo įgūdžiai.

5. SEMINARŲ ETAPAI, TRUKMĖ IR MODULIŲ PASKIRSTYMAS:

I Etapas / Parengiamasis etapas ir įvadas:

Sesijos trukmė – 3 val.
Moduliai: 1, 2, 6

II Etapas / Jūsų verslo idėjos dizainas

Kiekvieno seminaro trukmė 3 val.
Moduliai: 3, 6

III Etapas / Jūsų verslo idėjos/rezultatų pristatymas

Sesijos trukmė 3 val.
Moduliai: 4, 6

I Etapas / Parengiamasis etapas ir įvadas:

Sesijos aprašymas:

1. Eksperto meistriškumo pamoka su galutiniais klausimais ir atsakymais.
Moduliai: 1,2, 6
2. Įvadas "ledlaužis"
3. "Dabartinės asmens tapatybės kortelės": dalyvės renkasi korteles iš kaladės. Kiekvienoje kortelėje pateikiama trumpa moters verslininkės istorija. Kiekviena dalyvė ją perskaito ir vėliau dalijasi su partnere įžvalgomis, kuo ji skiriasi ar yra panaši į tą vieną verslininkę. Tuomet kiekviena dalyvė pasidalina su grupe, tuo ką papasakojo partnerė.
4. "Kuo aš noriu tapti?": dalyvėms yra vedama trumpa vizualizacija apie profesinio tipo ir verslo pobūdžio pasirinkimą. Po to kiekvienai dalyvei paskiriamas baltas kartotinis A3 lapas kitoje patalpos pusėje. Nuėjusios ten, dalyvės turės nupiešti tai, kas labiausiai išsiskyrė iš vizualizacijos. Vėliau visoms dalyvėms bus įteikiami lipnūs lapeliai, kuriuos einant ratu turės užklijuoti ant kiekvieno darbo, užrašydamos ne daugiau kaip du žodžius su teigiamais komentarais apie tai, kokius jausmus sukelia piešinys. Galiausiai vyks atvira diskusija apie patirtį.
5. Savęs ugdymas (ką aš darysiu, kad ten patekčiau?): kiekvienai dalyvei įteikiami spalvoti A4 lapai, kuriuos reikės padėti tarp pradinės padėties vienoje patalpos pusėje, sujungiant su A3 piešiniais pabaigoje. Visos dalyvės ant kiekvieno savo A4 formato lapo užrašys po vieną dalyką, kurį ji turi padaryti, kad pasiektų A3 formato lape pažymėtą asmeninį tikslą. Kiekviena dalyvė pristatys savo tikslo siekimo liniją didelei grupei.
6. "Minčių lietus" (lyčių nelygybės poveikis): vyks diskusija, kaip lyčių nelygybė gali trukdyti laukiamai asmeninei pažangai. Tada mokymų vadovas pateiks objektyvius duomenis (Galbūt kaip pagalbinių priemonė

pristatoma Power Point prezentacija, pateikiant nacionalinio/regioninio/vietinio lyčių atotrūkio duomenis). Mokymų vadovas paskatins pasidalinti idėjomis, kaip galima būtų atsikrasti lyčių atotrūkio poveikio naujoms verslininkėms.

7. **Video vizualizacija (verslininkių sėkmės istorijos):** kai kurie vaizdo įrašai, kuriuose pateikiamos trumpos moterų sėkmės istorijos, bus aptariami. Ką jos darė, kad pasisektų?
8. **Galutinis sesijos įvertinimas (apšilimas, palengvinantas, trumpą ryto vertinimą)** judesiu paremta užduotis, palengvinanti kiekvienos dalyvės galutinį vertinimą, apie tai kaip ji jautėsi sesijos metu.

II Etapas/ Jūsų verslo idėjos dizainas:

Sesijos aprašymas:

1. Eksperto meistriškumo pamoka su galutiniais klausimais ir atsakymais. Moduliai: 3, 6.
2. **Apšilimo pratimai:** įtraukiant kūno kontaktą ir taip metant iššūkį vienas kitam asmeninių pasidalinimų metu.
3. **Greitas praeitų sesijų aptarimas.** Mokymų vadovas pristato šiandienos tikslą ir programą.
4. **SSGG analizė:** 3 dalyvių grupėse, kiekviena dalyvė pasidalins savo verslo idėja/projektais/ pradžia, susijusia su esama aplinka, su kuria jai tenka susidurti. Trijulė kooperatyviai sukuria SSGG analizę kiekvienai verslo idėjai. Tuomet vyks idėjų pristatymai, didelės grupės atsiliepimai užbaigs šį procesą.
5. **CANVAS verslo modelis:** kiekviena dalyvė individualiai užpildo tuščią CANVAS verslo šabloną. Vėliau, porose viena kitą konsultuoja. Orientacijai mokymų vadovas vaikšto aplink dalyves. Pabaigoje, visi CANVAS pavyzdžiai yra iškabinami ant sienų, kad visi galėtų apžiūrėti arba kaip alternatyva dalyvės gali pristatyti individualiai.
6. **Prekės ženklo strategijos rinka:** dalyvės gauna tikrą prekės ženklo strategiją, kurią atstovauja moterų vadovaujama sėkminga įmonė. Kiekviena pora pristato savo prekės ženklo strategiją, siekdama įtikinti kitus, kad ji yra geriausia. Balsų ar prizų skyrimas kategorijoms ("kūrybiškiausia", "drąsiausia", "beprotingiausia", "solidariausia").
7. **Kolektyvinis įvadas į tai, koks yra galimybių planas:** Visos bendradarbiauja didelėje grupėje, norėdamos apibrėžti, koks yra galimybių planas. Esant visiems elementams, bus svarstoma, kaip joms geriausia būtų jį pasiekti. Ar kas nors jau tokį turi? Kas joms padėjo šiuo klausimu? Kas gali padėti? Kaip? Koks yra verslo inkubatorių vaidmuo?

8. Galutinis sesijos įvertinimas (apšilimas, palengvinantis, trumpą ryto vertinimą) judesiu paremta užduotis, palengvinanti kiekvienos dalyvės galutinį vertinimą, apie tai kaip ji jautėsi sesijos metu.

III Etapas / Jūsų verslo idėjos/rezultatų pristatymas:

Sesijos aprašymas:

1. Eksperto meistriškumo pamoka su galutiniais klausimais ir atsakymais. Moduliai: 4, 6.
2. Apšilimo pratimai: įtraukiant kūno kontaktą ir taip metant iššūkį vienas kitam asmeninių pasidalinimų metu.
3. Greitas praeitų sesijų aptarimas. Mokymų vadovas pristato šiandienos tikslą ir programą.
4. 360 laipsnių verslumo įvadas: 360 laipsnių verslumo sąvoka bus pristatyta vaizdo įrašais, spausdintomis priemonėmis, arba abiem. Vyksta atviras didelės grupės atsiliepimų ir diskusijų ratas, apie tai, kuo šis požiūris gali prisidėti prie savo įmonės galimybių plano parengimo.
5. Greitos satyros: žaidybinis įvadas į žodines prezentacijas ir kūno kalbą: išdalinamos kortelės su tam tikrais personažais, turinčiais kažką pasakyti kitam asmeniui (situacijos gali būti linksmos arba rimtos). Užuominos kūno ir balso tonui bus duotos.
6. Verslo pristatymai: dalyvės individualiai pradeda rengti pristatymus apie savo verslo idėją (jau įgyvendintą ar planuojamą) didelei grupei.
7. Įvadas į inovacijas ir individualų stilių: meno darbai, skirti nustatyti savo pomėgių stilių /arba paprasti psichologiniai testavimo žaidimai, siekiant nustatyti individualius skirtumus, kurie gali turėti įtakos individualioms verslo idėjoms.
8. Galutinis sesijos įvertinimas (apšilimas, palengvinantis, trumpą ryto vertinimą) judesiu paremta užduotis, palengvinanti kiekvieno dalyvio galutinį vertinimą, apie tai kaip jie jautėsi sesijos metu.

IV ETAPAS / Kūrybiškumas, komunikacija ir galutinis vertinimas

Sesijos aprašymas:

1. Eksperto meistriškumo pamoka su galutiniais klausimais ir atsakymais.

- Moduliai: 5, 6.
2. **Apšilimo pratimai:** įtraukiant kūno kontaktą ir taip metant iššūkį vienas kitam asmeninių pasidalinimų metu.
 3. **Greitas praeitų sesijų aptarimas:** Mokymų vadovas supažindina su šiandienos tikslu ir programa, akcentuodamas kūrybiškumą, naujoves ir problemų sprendimą.
 4. **Dalijimasis pergale ir pralaimėjimu:** kiekvienai dalyvei yra iškeliamas iššūkis atsistoti centre ir apibūdinti vieną patirtą pergalę ir vieną pralaimėjimą. Grupė palaiko ir ploja po kiekvieno pristatymo.
 5. **Bendrų problemų sprendimo strategijos: komandai yra pateikiama tam tikra problema, kurią turi išspręsti kartu.** Kiekvienai dalyvei yra suteikiamas vaidmuo, kurį turi atlikti grupėje (De Bono skrybelės metodas). Pabaigoje mokymų vadovas aptars teisingą įvairovės valdymą kaip vertingą dalyką.
 6. **Grupinis idėjų pateikimas, kaip išspręsti verslininkų problemą:** tai gali būti viena iš dalyvių problemų arba realus scenarijus. Dalyvės bandys pateikti kuo daugiau požiūrių problemai išspręsti. Mokymų vadovas trumpai diskutuoja apie bendrą vadovavimą.
 7. **Plakatų karuselė, apibendrinanti seminarą:** “Kuo seminaras prisidėjo prie mano profesinės praktikos?” Mažose 4-5 žmonių grupėse, dalyvės atsako į šį klausimą pateikdamos kiekvieno plakato elementų sąrašą, kurį kitos grupės komentuoja trimis trumpomis dviejų minučių sekomis; plakatai keliauja iš vienos komandos į kitą, kol grįžta prie savo pradinio stalo. Išvados pateikiamos didelėje grupėje.
 8. **Uždarymo ritualinio šokio ištrauka:** kiekviena narė atsisveikinimo šokį atlieka ritualiniu ėjimu per podiumą.

Įvertinimas - po mėnesio (koučingo ir kuravimo sesija)

Koučingo ir kuravimo vertinimas yra sistemingas būdas nustatyti efektyvių mokymų rezultatus ir nuopelnus.

Norint valdyti būsimus nukrypimus, svarbu stebėti ir vertinti mokymosi procesą. Tai padeda lengvai nustatyti, ar reikia prisitaikymo veiksnių ir papildomų nurodymų.

Šios sesijos metu mes:

- Išnagrinėsime įrodymus, ar mūsų mokymasis buvo efektyvus
- Išsiaiškinsime visas abejones ar klausimus, susijusius su mokymosi procedūra ar įgytomis žiniomis.

Atsakysime į šiuos klausimus:

- Kaip gerai sekasi dalyvei? (atlikimas, veiksmai, įgyvendinimas)
- Ar darome teisingus dalykus/veiksmus? (bet koks nukrypimas, kliūtis, kažkas, kas neveikia taip, kaip tikėtasi)
- Kokį poveikį turi kursas? (dalyvės matys savo pažangą ir gaus aiškų proceso vaizdą)

•
Mes galime pradėti nuo interviu diskusijos:

Individualūs rezultatai:

Ar galėčiau užduoti keletą klausimų apie asmeniškai jums tenkančius rezultatus.

Pirmas:

1. Kurie programos elementai iki šiol buvo naudingiausi jums asmeniškai?

- Kuo tai buvo naudinga?
- Ko išmokote? Tyrinėti žinias apie verslumą, strateginį mąstymą, asmeninį mokymąsi, apie save?
- Kokią įtaką jums padarė šis mokymasis? T.y. ką dabar darote kitaip? Tyrinėkite elgesio pokyčius.

2. Ar galėtumėte pateikti pavyzdį, kaip jūs darote viską kitaip?

- Ką tu padarei? Kaip reagavo kiti?
- Kuo tai skyrėsi nuo jų ankstesnių reakcijų?

3. Kurie programos elementai jums buvo mažiausiai naudingi?

- Kodėl?
- Ką galima pakeisti programoje, kad ji būtų jums vertingesnė?

4. Jei paprašyčiau jūsų apibendrinti, kas, jūsų manymu, buvo didžiausias jūsų asmeninis pasiekimas iki šiol, kai dalyvavote programoje?

5. Ar galite pora sakinių trumpai apibūdinti savo jausmus apie programą?

- Laiko švaistymas? Naudinga? Verta?

Dabar jūs eilė dalyvauti, atsakant į visus pas jus ateinančių klausimus ir rūpesčius. Turite pasiūlyti paslaugą, kuria siekiama pateikti pagrindinę informaciją ir patarimus, susijusius su jų verslo idėjomis ar kitais klausimais, atsižvelgiant į poreikius.

6. KAIP PLANUOTI SAVO MOKYMUS:

- Visų pirma, yra tam tikrų būtinų bendrų žinių apie dalyvius, kurios turi būti aprėptos: kas yra jūsų mokymų dalyviai? Koks jų profesinis / išsilavinimo pobūdis ir poreikiai? Reikia atsižvelgti į amžių, lytį ir kitą būtiną individualią pagrindinę informaciją (kalbą, judumą ar suvokimo įvairovę, mitybos poreikius ir kt.). Paklauskite dalyvių, ko jie tikisi iš mokymų. Sužinoję, ko jie iš jūsų tikisi, pasakysite, ką turėtumėte labiau pabrėžti. Turite išsiaiškinti grupės poreikius. Šiam konkrečiam mokymui dėmesys, orientuotas į lytį, jautrumas ir gebėjimas argumentuoti yra būtinios mokymų vadovo savybės.
- Apibrėžkite 3-4 pagrindines kompetencijas (platesnės kategorijos, susietos su „kaip“, o ne su „kuo“, ir dažnai įvardijamos kaip esminės; t.y: „savigarba“, „aktyvus klausymasis“, „aktyvumas“ ...), kurias siekiate tobulinti.
- Konkrečios veiklos, kurias pasiūlysite kiekviename užsiėmime, turėtų būti susietos su išvardytais įgūdžiais ir praktikuojamos taikant modeliavimą, vaidmenų žaidimą, kritinio mąstymo veiklą, grupinio bendradarbiavimo problemų sprendimo pratimus ir skatinant dalyvių savistabą.
- Mes rekomenduojame, kad jūsų mokymo planas būtų orientuotas į užduotis ir pagrįstas mokymusi darant. Svarbūs mokymai apima sumodeliuotas užduotis, atkartojant veiklą/situacijas, kuo artimesnes su tomis, kuriomis dalyviai susidurs šioje srityje. Tai patyrę mokymų dalyviai ne tik įgis daugiau žinių, bet ir paskatins save suvokti savo profesinius gebėjimus ir tokiu būdu įgalins save.
- Kiekvieno užsiėmimo metu planuokite porines, mažas grupes, didelę grupę ir individualias užduotis. Atsižvelkite į Howardo Gardnerio kelių intelektų modelį kiekvieno besimokančiojo tipui, ir planuokite paramos, grupės formavimo ir veiklos įvairovę. Užtikrinkite fizinį judėjimą, tai svarbu visiems, bet ypač vyrams, kad jie liktų įsitraukę ir motyvuoti.

7. KOKIA TURĖTŲ BŪTI MOKYMŲ VADOVO POZICIJA?

- Mokymų vadovas turėtų tapti emocinio intelekto valdymo vadovu, gerai suvokiančiu lytiškumą: kiekvienas grupei vadovaujantysis iš esmės yra emocinio intelekto valdymo vadovas. Besimokančiųjų reakcijos ir individuali patirtis kartais pagreitins ir sulėtins mokymus. Mokymų vadovo vaidmuo yra įrodyti, kad visa patirtis, kuria dalijasi dalyviai mokymo metu, yra pagrįsta. Tam jis turėtų investuoti į grupės suvokimą ir gerovę.
- Būkite įkvepiantis lyderis: Mokymų vadovo vadovavimo savybės turėtų padėti įkvėpti asmeninius mokinių vadovavimo įgūdžius. Reikėtų aktyviai skatinti bendrus vadovimo įgūdžius. Vienas iš mokymų tikslų turėtų būti paruošti mokinius mokėti mokytis bendrai vadovaujant ir gebėti bendradarbiauti įvairiuose profesiniuose tinkluose.

- Būkite „**mokyti mokantis**” pavyzdžiu savo grupei: mokymų vadovai visada turėtų būti pasirengę bet kuriuo metu tapti mokiniais, kad galėtų profesionaliai tobulėti. Noras dalyvauti tęstinėje mokymosi veikloje turėtų būti skatinamas ir turėtų būti susijęs su smalsumo ir kritinio mąstymo skatinimu. Jie turėtų visa tai įkūnyti, pranešdami mokiniams, kad jie patys dalyvauja kituose mokymuose ir yra pasirengę bei nori iš jų mokytis. Mokymų vadovas turėtų aiškiai pasakyti, kad mokymasis yra dvikryptė patirtis.

- Būkite atsakingi už visų bendrą savijautą: mokymų vadovas, atsižvelgdamas į savo galimybes, turi užtikrinti, kad mokymai būtų vykdomi taip, kad būtų užtikrinta bendra dalyvių (ir paties vadovo) savijauta. Tai apims būtinų pertraukų suteikimą, geriamojo vandens/užkandžių prieinamumą, patogią aplinką (šviesas, sėdimas vietas...), mokymų plano neapmokestinimą ir t.t. Visi dalyviai turėtų jaustis įtraukti, išklaudyti, pamatyti (taip, ne tik „prižiūrėti”, bet ir „pamatyti”). Visi grupės dalyviai turėtų jausti, kad yra gerbiama jų išskirtinė asmeninė išraiška, vertybės, individuali įvairovė (lytis, amžius, kalba, seksualinė orientacija, tautybė, mokymosi stilius). Ir prisiminkite: planuojant atlikti daug dalykų per trumpą laiką nėra taip produktyvu, kaip mažiau, bet nuodugniai; MAŽIAU YRA DAUGIAU!

8. PATARIMAI SUSITIKIMAMS AKIS Į AKĮ

Sesijos pradžia: sesiją pradėkite apibendrinami paskutinę sesiją ir trumpai apibrėždami, tai kas bus aptarta šiandien. Klauskite dalyvių apie bet kokias iškilusias abejones ar klausimus, susijusius su ankstesniu užsiėmimu.

Sesijos uždarymas: Užbaikite sesiją pabrėždami pagrindinius sesijos elementus. Skirkite šiek tiek laiko aptarti tai su grupe, jei kyla neaiškumų, pateikite pavyzdžių. Jei tai yra pirmas užsiėmimas, skirkite maždaug 15–20 minučių, visiems gali prireikti šiek tiek paskatinimo pasisakymams. Nepamirškite atlikti šių veiksmų:

- Pasveikinkite kiekvieną dalyvį pabaigus pirmąją sesiją.
- Apeikite grupę ir paprašykite kiekvieno trumpai išdėstyti savo jausmus apie pirmąją sesiją.
- Pristatykite vertinimo lapą; paaiškinkite, kodėl svarbu turėti vertinimo sistemą.

Galite kartoti “Sesijos pradžia” ir “Sesijos uždarymas” punktus, taip sukuriant struktūros pojūtį.

MĖGAUKITĖS MOKYMAIS!



Nuotraukos šaltinis: CC Commons



Free publication

Cornellà de Llobregat, Ispanija
2020 m. Kovo mėn
Leidėjas: „M&M Profuture Training“, S.L.
El. paštas: info@mmpofuture.com
www.mmpofuture.com



Female Entrepreneurship for social inclusion- Training module by [M&M Profuture Training, S.L.](#) is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License](#). based on a work at <https://www.fostersocialinclusion.eu/>.



Erasmus+

Šis projektas finansuojamas, remiant Europos Komisijai. Šis leidinys atspindi tik autoriaus požiūrį, todėl Komisija / Nacionalinė agentūra negali būti laikoma atsakinga už bet kokį joje esančios informacijos panaudojimą.