



D2.3 PRIRUČNIK ZA VRŠNJAČKU OBUKU – PREDUZETNIČKE VEŠTINE

Projekat:

CYBER-Change

Competent Youth Builders: Entrepreneurship, Resilience and Digital Skills for Change

Broj ugovora: 101247052

D.2.3 PRIRUČNIK ZA VRŠNJAČKU OBUKU O PREDUZETNIČKIM VEŠTINAMA ZA MLADE

Rok za predaju isporuke: 31. avgust 2026.

Stvarni datum predaje: 30. avgust 2026.



Funded by
the European Union

Odricanje od odgovornosti: Ovaj projekat je sufinansiran od strane Evropske unije. Sadržaj priručnika je isključiva odgovornost organizacije IDCSI i ne odražava nužno stavove Evropske unije.

Konzorcijum CYBER Change

Pravni naziv	Uloga	Zemlja
ASOCIATIA COPIII IN SANUL FAMILIEI (FoRC)	COO	RO
POMOĆ DECI UDRUŽENJE GRAĐANA (CYSO)	BEN	RS
MEĐUNARODNO UDRUŽENJE INTERAKTIVNE OTVORENE ŠKOLE (MIOS)	BEN	BA
INSTITUTE FOR DEVELOPMENT OF CIVIL SOCIETY INNOVATE (IDCSI)	BEN	XK
FORUM MLADI I NEFORMALNA EDUKACIJA (FORUM MNE)	BEN	ME

Informacije o dokumentu

Ugovoreni datum isporuke	31/08/2026
Stvarni datum isporuke	30/08/2026
Stepen poverljivosti isporuke	Javno
Urednik	CYSO
Saradnici	SVI
Osiguranje kvaliteta	CYSO

Revizije

Verzija	Datum	Autor revizije	Pregled izmena
V.01	20/08/2026	CYSO	Konačni nacrt
V.02	28/08/2026	SVI	Interna provera
V.1	30/08/2026	CYSO	Konačni dokument

PRIRUČNIK ZA VRŠNJAČKU OBUKU O PREDUZETNIČKIM VEŠTINAMA

PREDGOVOR

Mladi imaju ideje, sposobnosti i perspektive koje mogu doprineti pozitivnim promenama u njihovim životima i u zajednicama oko njih. Ono što im često nedostaje jeste prilika da prepoznaju taj potencijal, razviju ga kroz iskustvo i steknu samopouzdanje da svoje ideje pretvore u delo.

Ovaj priručnik je nastao kako bi podržao taj proces. Razvijen u okviru projekta CYBER Change, on nudi praktične i participativne aktivnosti učenja kroz koje mladi mogu da istraže svoje snage, prepoznaju potrebe i prilike, razviju i testiraju ideje, donose odluke, sarađuju sa drugima i postepeno pretvaraju svoje ideje u konkretne akcije. Kroz ovaj proces razvijaju preduzetničke veštine kao praktične sposobnosti da preuzmu inicijativu, stvaraju vrednost, mobilišu resurse, sarađuju i aktivno doprinose pozitivnim promenama u svojim zajednicama i u društvu.

U srži priručnika nalazi se jednostavan princip: preduzetničke veštine najbolje se razvijaju kroz praktično delovanje. Zato se nadamo da će on biti koristan i prilagodljiv resurs za omladinske radnike, vršnjačke edukatore i mlade lidere u stvaranju okruženja za učenje u kojima mladi mogu da eksperimentišu, uče jedni od drugih i otkrivaju šta mogu da stvore, unaprede i promene.

SADRŽAJ

UVOD.....	7
OD PROCENE POTREBA DO PRIRUČNIKA.....	8
KOME JE PRIRUČNIK NAMENJEN?	10
KAKO KORISTITI PRIRUČNIK	10
RAD SA RAZLIČITIM UZRASNIM GRUPAMA	12
INKLUZIVNOST I PRISTUPAČNOST.....	12
OSNOVNI PRINCIPI	13
MODULI.....	15
MODUL 1 – PREPOZNAJ SVOJ POTENCIJAL.....	15
MODUL 2 – MOJE MESTO U ZAJEDNICI	29
MODUL 3 – OD IDEJE DO PLANA.....	40
MODUL 4 – UPRAVLJANJE RESURSIMA I FINANSIJAMA	61
MODUL 5 – KOMUNICIRANJE SVOJE IDEJE	85
LITERATURA	102

UVOD

Priručnik za vršnjačku obuku o preduzetničkim veštinama za mlade, razvijen u okviru projekta **CYBER Change**, praktičan je alat za omladinske radnike, vršnjačke edukatore, mlade lidere i druge osobe koje rade sa mladima kroz neformalno obrazovanje i vršnjačko učenje.

Cilj priručnika je da podrži mlade u razvoju veština, samopouzdanja i inicijative potrebnih da prepoznaju prilike i potrebe, razviju ideje i pretvore ih u konkretne akcije. Kroz praktične i participativne aktivnosti, mladi se podstiču da istraže sopstveni potencijal, bolje razumeju okruženje u kojem žive, razviju i testiraju ideje, planiraju aktivnosti, mobilišu resurse, donose informisane finansijske odluke, komuniciraju svoje ideje i preduzmu konkretne korake ka njihovoj realizaciji.

Priručnik je razvijen uzimajući u obzir nalaze Procene potreba projekta CYBER Change i pretvara identifikovane potrebe i izazove u praktičan proces učenja. Umesto da preduzetništvu pristupa kao skupu teorijskih koncepata, priručnik stvara prilike da mladi uče kroz iskustvo, timski rad, refleksiju, rešavanje problema i praktično eksperimentisanje sa idejama.

U ovom priručniku preduzetništvo se shvata šire od pokretanja ili vođenja biznisa. To je sposobnost da se prepoznaju prilike i potrebe, razviju ideje i te ideje pretvore u akcije koje stvaraju vrednost za sebe i za druge. Stvorena vrednost može biti ekonomska, društvena ili kombinacija obe.

Preduzetničke veštine se stoga mogu primeniti u različitim kontekstima – od razvoja proizvoda ili usluge do organizovanja omladinske inicijative, odgovaranja na potrebu zajednice ili delovanja za pozitivnu promenu. U tom smislu, preduzetničko razmišljanje može prirodno podržati i društveni aktivizam, pomažući mladima da prepoznaju pitanja koja su važna njima i njihovoj zajednici, razviju moguća rešenja, mobilišu druge i pređu od ideje do akcije.

Priručnik se zasniva na pristupu „učenje kroz rad“ (learning by doing) – učenju kroz praktičan rad i iskustvo. Od učesnika se ne očekuje samo da uče o preduzetništvu, već i da sami iskuse preduzetnički proces – da prepoznaju prilike, razvijaju i testiraju ideje, donose odluke, rade sa drugima, planiraju i mobilišu resurse, uče iz povratnih informacija i prilagođavaju svoje ideje dok se postepeno kreću ka akciji.

Vršnjačko učenje je važan deo ovog procesa. Kroz timski rad, diskusiju, zajedničko rešavanje problema i vršnjačke povratne informacije, učesnici uče i iz aktivnosti i jedni od drugih. Istovremeno, ovaj pristup im omogućava da postepeno razviju samopouzdanje i veštine potrebne da podele ono što su naučili i podrže procese učenja među svojim vršnjacima.

Priručnik se može koristiti kao celovit program, prateći predloženi redosled modula, ali se može koristiti i fleksibilno, biranjem i prilagođavanjem pojedinačnih modula i sesija u skladu sa potrebama, iskustvom i kontekstom konkretne grupe.

Uz ovaj priručnik, u okviru projekta CYBER Change razvijen je i *Priručnik za vršnjačku obuku o digitalnim veštinama za društveno preduzetništvo*. Ova dva priručnika se međusobno dopunjuju i zajedno podržavaju razvoj preduzetničkih i digitalnih kompetencija koje mladi mogu da primene prilikom razvoja i sprovođenja svojih ideja i inicijativa.

O PROJEKTU CYBER CHANGE

CYBER Change – Competent Youth Builders: Entrepreneurship, Resilience and Digital Skills for Change je 24-mesečni Erasmus+ projekat izgradnje kapaciteta u oblasti mladih, koji sprovodi konzorcijum iskusnih omladinskih organizacija iz zemalja programa i partnerskih zemalja. Projekat koordinira ASOCIATIA COPIII IN SANUL FAMILIEI – FoRC (Rumunija), u partnerstvu sa: Pomoć deci (Srbija); MIOS (Bosna i Hercegovina); Forum MNE (Crna Gora); IDCSI (Kosovo*¹)

Projekat podržava mlade, posebno mlade sa manje mogućnosti, u razvoju digitalnih i preduzetničkih veština, otpornosti, inicijative i aktivnog učešća kroz neformalno obrazovanje i vršnjačko učenje.

Istovremeno, projekat omladinskim radnicima, vršnjačkim edukatorima i drugim osobama koje rade sa mladima pruža praktične i prilagodljive metode koje mogu da koriste u različitim okruženjima neformalnog učenja.

Priručnik za vršnjačku obuku o preduzetničkim veštinama za mlade jedan je od praktičnih alata razvijenih u okviru projekta i posebno je usmeren na razvoj preduzetničkih kompetencija mladih koje se mogu primeniti u različitim kontekstima – od ekonomskih aktivnosti do inicijativa koje stvaraju društvenu vrednost i doprinose pozitivnim promenama u zajednici.

OD PROCENE POTREBA DO PRIRUČNIKA

Priručnik je razvijen na osnovu nalaza **Procene potreba projekta CYBER Change**, sprovedene kako bi se bolje razumela iskustva, interesovanja, potrebe i izazovi mladih u oblastima važnim za preduzetništvo i njihovo aktivno učešće.

Nalazi pokazuju da su **mladi zainteresovani za preduzetništvo, ali da se to interesovanje ne pretvara uvek lako u konkretnu inicijativu i akciju**. Identifikovane prepreke uključuju nedostatak samopouzdanja,

¹ Ovaj naziv ne dovodi u pitanje stavove o statusu i u skladu je sa Rezolucijom Saveta bezbednosti UN 1244/1999 i mišljenjem Međunarodnog suda pravde o proglašenju nezavisnosti Kosova.

strah od neuspeha i osude, nisku motivaciju, nedostatak podrške i nesigurnost u pogledu toga kako preduzeti sledeće korake. Istovremeno, nalazi ukazuju na potrebu za praktičnim znanjima i veštinama koje će mladima pomoći da razviju ideju, procene mogućnosti za njenu realizaciju i postepeno pređu od interesovanja i razmišljanja ka konkretnoj akciji.

Ovi nalazi su direktno uticali na izbor, sadržaj i redosled tema u priručniku. Umesto da se preduzetničke veštine obrađuju kao zasebne teorijske oblasti, moduli su organizovani kao **postepen proces koji vodi mlade od prepoznavanja sopstvenog potencijala i prilika oko sebe do razvoja, testiranja i realizacije konkretne ideje.**

Kako su nalazi pretočeni u teme priručnika?

- **Samopouzdanje, motivacija i prepoznavanje sopstvenog potencijala** – Nalazi koji se odnose na nedostatak samopouzdanja, strah od neuspeha i nisku motivaciju obrađuju se od samog početka priručnika. Učesnici prepoznaju svoje snage, sposobnosti, interesovanja i ciljeve i postepeno grade veće poverenje u sopstveni potencijal i sposobnost da preuzmu inicijativu.
- **Prepoznavanje potreba, problema i prilika** – Priručnik podstiče mlade da posmatraju okruženje oko sebe i prepoznaju potrebe, probleme i prilike koji mogu poslužiti kao polazna tačka za razvoj ideje. Na taj način se preduzetnička inicijativa prirodno povezuje sa aktivnim učešćem i sa mogućnošću da mladi doprinesu pozitivnim promenama u svojoj zajednici.
- **Od ideje do rešenja koje stvara vrednost** – Kao odgovor na potrebu za više praktičnog iskustva, učesnici se ne zaustavljaju na osmišljavanju ideja. Uče da razmišljaju o tome **kome je ideja namenjena, na koju potrebu odgovara, kakvu vrednost stvara i koje pretpostavke treba testirati.** Na taj način razvijaju naviku da testiraju ideje, traže povratne informacije i unapređuju ih na osnovu onoga što su naučili.
- **Planiranje i prelazak od ideje do realizacije** – Nesigurnost u pogledu toga šta dalje raditi obrađuje se kroz aktivnosti koje pomažu mladima da ideju pretvore u konkretne ciljeve, aktivnosti, odgovornosti i sledeće korake. Umesto da se od njih očekuje da odmah imaju celovito rešenje, uče kako da postepeno razviju realan i ostvariv plan realizacije.
- **Finansijske veštine i mobilizacija resursa** – Priručnik obuhvata praktičan rad sa resursima, troškovima, budžetiranjem, izvorima finansiranja i osnovnim finansijskim odlukama. Cilj nije samo da mladi razumeju finansijske koncepte, već i da budu u stanju da procene **šta je potrebno da bi ideja bila realno izvodljiva i kako da odgovorno koriste resurse koji su im dostupni.**
- **Komunikacija, saradnja i mobilisanje drugih** – Nedostatak podrške ne posmatra se samo kao individualni izazov. Kroz timski rad, vršnjačko učenje, predstavljanje ideja i povratne informacije, mladi vežbaju kako da objasne svoju ideju, rade sa drugima, zatraže podršku, prepoznaju potencijalne partnere i uključe ljude koji mogu doprineti njenoj realizaciji.
- **Suočavanje sa neizvesnošću, neuspehom i promenama** – Strahu od neuspeha pristupa se kroz praktičnu logiku **testiranja, učenja i prilagođavanja.** Ako prvi pokušaj ne da očekivani rezultat,

učesnici se podstiču da to ne vide automatski kao kraj ideje, već da razmotre šta mogu da nauče iz tog iskustva i šta treba da testiraju, prilagode ili urade drugačije sledeći put.

- **Od učenja do konkretne akcije** – Završni delovi priručnika direktno se bave jazom između interesovanja i akcije koji je identifikovan u Proceni potreba. Učesnici se vraćaju svojim idejama i planovima, ponovo ih razmatraju na osnovu onoga što su naučili i određuju **konkretne i realne sledeće korake**.
- Na taj način, **Procena potreba projekta CYBER Change ne služi samo kao početno obrazloženje priručnika, već i kao osnova njegove celokupne razvojne logike**. Identifikovane potrebe povezane su sa konkretnim kompetencijama, a kompetencije sa praktičnim aktivnostima koje podržavaju mlade da postepeno pređu od interesovanja i ideja ka većem samopouzdanju, razvijenim veštinama i konkretnoj akciji.

KOME JE PRIRUČNIK NAMENJEN?

Priručnik je namenjen osobama koje rade sa **mladima uzrasta od 15 do 29 godina** u okviru neformalnog obrazovanja i rada u zajednici, uključujući omladinske radnike, vršnjačke edukatore, omladinske organizacije i centre, organizacije civilnog društva i mlade lidere.

Sadrži praktične sesije spremne za upotrebu, koje se mogu prilagoditi različitim grupama, programima i okruženjima za učenje. Facilitatori **ne moraju biti stručnjaci za preduzetništvo**. Njihova uloga je da vode proces, postavljaju pitanja, stvaraju prostor za istraživanje i diskusiju i pomažu mladima da povežu ono što uče sa sopstvenim idejama, iskustvima i okruženjem u kojem žive.

Istovremeno, priručnik stvara prilike da mladi postepeno steknu veće samopouzdanje u **deljenju onoga što su naučili, radu sa vršnjacima i preuzimanju inicijative u svom okruženju**.

KAKO KORISTITI PRIRUČNIK

Ovaj priručnik je **praktičan alat, a ne strogo propisan kurikulum**. Moduli su organizovani logičnim redosledom i vode učesnike kroz proces razvoja preduzetničkih veština – od prepoznavanja sopstvenog potencijala i prilika u okruženju, preko razvoja i planiranja ideja, do njihovog komuniciranja, prilagođavanja i pretvaranja u konkretnu akciju.

Na taj način moduli nisu skup izolovanih tema, već **povezan razvojni put**. Ideja koja nastane u jednom delu procesa postepeno se istražuje, testira, razvija i planira, **razmatra iz ugla resursa i finansija potrebnih za njenu realizaciju**, komunicira i unapređuje, i na kraju pretvara u konkretne sledeće korake.

Kada se priručnik koristi kao celovit program, preporučuje se da se moduli sprovode predloženim redosledom, jer se svaki nadovezuje na prethodno stečena znanja i iskustva. Ipak, priručnik je osmišljen i za fleksibilnu upotrebu, pa se, u zavisnosti od ciljeva, raspoloživog vremena i potreba grupe, mogu izabrati i **pojedinačni moduli ili sesije**, uz odgovarajuća prilagođavanja.

Svaka sesija sadrži **pregled sesije, ishode učenja, potrebne materijale, pripremu facilitatora, detaljna uputstva za realizaciju i, gde je potrebno, radne materijale za učesnike**. Radni listovi, kartice sa situacijama i drugi materijali namenjeni direktnoj upotrebi od strane učesnika dati su na kraju odgovarajuće sesije, kako bi se lako mogli odštampati i koristiti.

Ovaj priručnik se može koristiti i uz *Priručnik za vršnjačku obuku o digitalnim veštinama za društveno preduzetništvo*, razvijen u okviru projekta CYBER Change. Dva priručnika se međusobno dopunjuju, pristupajući idejama i inicijativama mladih iz povezanih perspektiva. Dok je ovaj priručnik usmeren na preduzetničke kompetencije – od prepoznavanja ličnog potencijala i potreba zajednice do razvoja ideja, planiranja, mobilisanja resursa i komuniciranja ideja – priručnik o digitalnim veštinama jača digitalnu dimenziju ovog procesa.

Gde je to relevantno, facilitatori mogu kombinovati sesije iz dva priručnika. Aktivnosti o razumevanju potreba zajednice mogu se dopuniti digitalnim istraživanjem, mapiranjem zajednice i analizom uz podršku veštačke inteligencije; aktivnosti o razvoju ideja i akcionih planova – korišćenjem veštačke inteligencije i digitalnih alata za planiranje; aktivnosti o budžetiranju, planiranju resursa i mobilisanju podrške – digitalnim alatima za organizovanje informacija, sprovođenje istraživanja i povezivanje sa potencijalnim podržavaocima; a aktivnosti o komuniciranju ideja – digitalnom komunikacijom i kreiranjem sadržaja. Sesije o kritičkom mišljenju, bezbednosti na internetu i odgovornoj upotrebi veštačke inteligencije mogu dodatno pomoći učesnicima da digitalne alate koriste bezbedno, kritički i odgovorno. Facilitatori mogu birati i kombinovati relevantne sesije u skladu sa ciljevima učenja, potrebama i iskustvom svoje grupe.

FLEKSIBILNA UPOTREBA I PRILAGOĐAVANJE SESIJA

Svaka grupa mladih je drugačija. Uzrast, prethodno iskustvo, samopouzdanje, interesovanja, obrazovno iskustvo i mogućnosti za učešće mogu se znatno razlikovati.

Facilitatori bi stoga trebalo da prilagode **primere, jezik, tempo, trajanje i nivo podrške**, bez menjanja osnovnog cilja i ishoda učenja sesije.

Nekim grupama biće lakše da rade kroz diskusiju, dok će drugima biti potrebno više praktičnog rada ili konkretnijih primera. Neki učesnici možda već imaju iskustvo sa malom preduzetničkom aktivnošću, volonterskom aktivnošću, društvenim aktivizmom ili omladinskom inicijativom, dok će za druge ovo možda biti prva prilika da razviju sopstvenu ideju.

Facilitator bi trebalo da raznolikost iskustava u grupi koristi kao **resurs za učenje**, istovremeno obezbeđujući prostor i podršku da se svi učesnici aktivno uključe.

Najvažnije pri prilagođavanju sesija jeste da se očuvaju **cilj i ishodi učenja**, a da se metode prilagode tako da učešće bude smisleno i dostupno konkretnoj grupi.

RAD SA RAZLIČITIM UZRASNIM GRUPAMA

Budući da je priručnik namenjen **mladima uzrasta od 15 do 29 godina**, ista aktivnost se neće uvek facilitirati na isti način.

Sa mladima uzrasta **od 15 do 18 godina** koristite jednostavniji jezik, konkretne situacije bliske njihovoj svakodnevnici i više usmeravanja i podrške, posebno pri prelasku od ideje ka planiranju i konkretnoj akciji.

Za mlade uzrasta **od 19 do 24 godine** može se obezbediti više prostora za samostalan rad, istraživanje, donošenje odluka i razvoj inicijativa povezanih sa njihovim obrazovanjem, poslom, interesovanjima ili zajednicom.

Za mlade uzrasta **od 25 do 29 godina** aktivnosti se mogu snažnije povezati sa profesionalnim razvojem, preduzetničkim prilikama, liderstvom, mentorstvom i stvaranjem ekonomske ili društvene vrednosti.

Ipak, **uzrast ne bi trebalo automatski izjednačavati sa iskustvom**. Facilitator bi trebalo da posmatra konkretnu grupu i u skladu s tim prilagodi tempo, primere i nivo podrške.

INKLUZIVNOST I PRISTUPAČNOST

Inkluzija bi trebalo da bude deo planiranja i realizacije svake sesije, a ne dodatak koji se unosi nakon što je aktivnost već pripremljena. Mladi mogu imati različita obrazovna i društvena iskustva, različit nivo samopouzdanja i predznanja, različite komunikacione potrebe, različit pristup resursima i različite mogućnosti za aktivno učešće.

U zavisnosti od potreba grupe, facilitator bi trebalo da:

- koristi jednostavan i jasan jezik i objašnjava nove ili teže pojmove;
- daje kratka uputstva i složenije zadatke objašnjava korak po korak;
- važna uputstva čita naglas kada je nekim učesnicima potrebna podrška u čitanju;

- koristi vizuelne primere, simbole ili pojednostavljene radne listove kada to olakšava učešće;
- obezbedi različite načine učešća – kroz govor, pisanje, crtanje, rad u parovima ili u malim grupama;
- obezbedi dodatno vreme kada je učesnicima potrebno;
- formira grupe u kojima učesnici sa različitim nivoom iskustva mogu da podržavaju jedni druge i uče jedni od drugih;
- ne pretpostavlja da svi učesnici imaju isto predznanje o preduzetništvu ili drugim temama obrađenim u priručniku;
- koristi primere relevantne za svakodnevni život mladih i lokalno okruženje i izbegava primere koji mogu isključiti ili stereotipizirati određene grupe;
- obezbedi da fizički prostor i aktivnosti budu pristupačni učesnicima sa invaliditetom i, gde je potrebno, prilagodi aktivnosti koje zahtevaju kretanje;
- ponudi alternative kada aktivnost zahteva upotrebu tehnologije ili drugog resursa kojem nemaju svi učesnici pristup;
- ne vrši pritisak na učesnike da podele lična, finansijska ili druga osetljiva iskustva kako bi učestvovali u aktivnosti.

Svrha prilagođavanja nije da se snize očekivanja od pojedinih učesnika, već **da se uklone nepotrebne prepreke za učešće i stvore različiti načini na koje svi mladi mogu doprineti procesu učenja.**

OSNOVNI PRINCIPI

Neformalno učenje

Mladi uče kroz aktivno učešće. Sesije kombinuju praktične aktivnosti, timski rad, diskusiju i refleksiju, umesto da se oslanjaju na duga izlaganja. Facilitator vodi proces, ostavljajući prostor da učesnici samostalno istražuju, postavljaju pitanja, razmenjuju ideje i izvode zaključke iz sopstvenog iskustva.

Vršnjačko učenje

Mladi donose različita znanja, sposobnosti i iskustva i mogu mnogo toga naučiti jedni od drugih. Rad u parovima i malim grupama, vršnjačke povratne informacije, zajedničko rešavanje problema i razmena iskustava koriste se u celom priručniku kako bi se podstakli saradnja, samopouzdanje i aktivno učešće.

U ovom procesu uloga vršnjačkog edukatora nije da ima odgovor na svako pitanje, već **da stvori uslove u kojima vršnjaci mogu da razmišljaju, postavljaju pitanja, isprobavaju ideje, razmenjuju iskustva i uče jedni od drugih.**

Učenje kroz praktičan rad

Preduzetničke veštine najbolje se razvijaju kroz primenu. Učesnici ne samo da razgovaraju o idejama, već **i prepoznaju probleme i prilike, osmišljavaju rešenja, testiraju pretpostavke, planiraju aktivnosti, donose finansijske i druge odluke, komuniciraju ideje i koriste povratne informacije da bi ih unapredili.**

Greške i pokušaji koji ne daju očekivani rezultat tretiraju se kao prilike za učenje, refleksiju i prilagođavanje.

Inkluzivnost i pristupačnost

Svi mladi bi trebalo da imaju stvarnu priliku da učestvuju i doprinesu. Aktivnosti se mogu prilagoditi različitim sposobnostima, iskustvima, potrebama i raspoloživim resursima, uz zadržavanje istog cilja učenja.

Različite perspektive i iskustva učesnika tretiraju se kao resurs koji može obogatiti zajedničko učenje i razvoj ideja.

Stvaranje vrednosti

Jedan od osnovnih principa priručnika jeste da podstakne mlade da razmišljaju ne samo o tome **šta žele da rade**, već i o tome **za koga to stvara vrednost i kakvu vrednost stvara.**

Vrednost može biti ekonomska – na primer, proizvod ili usluga koja odgovara na određenu potrebu i može da donese prihod. Ali može biti i društvena – unapređenje nečega u zajednici, podrška vršnjacima, odgovor na lokalni problem, podizanje svesti ili mobilisanje ljudi oko pozitivne promene.

Na taj način mladi uče da se preduzetničke veštine mogu primeniti i u ekonomskim aktivnostima i u **društvenim inicijativama i različitim oblicima aktivnog angažovanja u zajednici.**

Inicijativa i akcija

Preduzetničko učenje ima smisla kada ideje postepeno prelaze u akciju. Zato se učesnici podstiču da postavljaju ciljeve, donose odluke, preuzimaju odgovornost, mobilišu resurse i određuju konkretne sledeće korake.

Fokus nije na stvaranju „savršene“ ideje ili plana, već na razvijanju sposobnosti **da se započne, uči iz onoga što se dešava i nastavi sa unapređenim sledećim korakom.**

Učenje, povratne informacije i prilagođavanje

Preduzetnički proces podrazumeva neizvesnost. Ne možemo unapred znati da li je svaka pretpostavka tačna niti da li će svaka ideja funkcionisati onako kako očekujemo.

Učesnici se zato podstiču da **postavljaju pitanja, proveravaju, testiraju, traže povratne informacije i koriste dobijene informacije da unaprede svoje ideje i planove.**

Umesto da se pokušaj koji nije dao očekivani rezultat automatski posmatra kao razlog za odustajanje, on se može iskoristiti kao izvor informacija i učenja. Učesnici se podstiču da razmotre **šta se dogodilo, šta su naučili iz tog iskustva, šta treba da provere ili promene i koji bi trebalo da bude njihov sledeći korak.**

Na taj način se kroz ceo priručnik gradi jednostavna, ali važna preduzetnička logika: ideje se razvijaju kroz testiranje, povratne informacije, učenje, prilagođavanje i ponovno delovanje.

MODULI

MODUL 1 – PREPOZNAJ SVOJ POTENCIJAL

Pregled modula

Preduzetničke veštine pomažu mladima da **ideje pretvore u konkretne aktivnosti i inicijative koje stvaraju vrednost za njih same i za druge.** One obuhvataju sposobnost da se prepoznaju prilike, osmisle ideje, preuzme inicijativa, rešavaju problemi, sarađuje sa drugima i mobilishu potrebni resursi. Stvorena vrednost može biti ekonomska, društvena ili kombinacija obe.

Važna polazna tačka za razvoj ovih sposobnosti jeste **prepoznavanje sopstvenog potencijala.** Pre nego što mladi počnu da prepoznaju prilike, razvijaju ideje ili planiraju konkretne aktivnosti, važno je da postanu svesniji onoga što već znaju i umeju, koje su njihove snage, šta ih zanima i šta bi želeli dalje da razvijaju. Samosvest i osećaj lične sposobnosti pomažu im da lakše izraze svoje ideje, preuzmu inicijativu, isprobaju nove stvari i iskoriste resurse koje već imaju.

Mladi stiču veštine i razvijaju lične osobine na mnogo različitih načina – kroz obrazovanje, svakodnevna iskustva, porodične i druge obaveze, hobije, sport, volontiranje, posao, odnose sa vršnjacima, korišćenje digitalnih tehnologija i suočavanje sa različitim izazovima. Međutim, ta iskustva ne prepoznaju uvek kao **znanja, sposobnosti i lične resurse koje mogu da iskoriste kada žele nešto da pokrenu, stvore ili promene.**

Zato ovaj modul počinje od samih učesnika. Tokom tri sesije oni najpre prepoznaju **veštine koje već poseduju**, zatim produbljuju razumevanje sopstvenog potencijala istražujući **lične snage, osobine i interesovanja**, i na kraju usmeravaju pažnju ka budućnosti, razmišljajući o **svojim ciljevima, snovima i onome što žele da postignu, stvore ili promene**. Na taj način modul postepeno povezuje samosvest i prepoznavanje ličnih resursa sa vizijom, motivacijom i spremnošću da se preuzme inicijativa.

Istovremeno, modul pomaže učesnicima da uvide da **ne postoji jedan „pravi“ profil preduzimljive mlade osobe**. Različiti ljudi donose različite sposobnosti, iskustva, interesovanja i perspektive. Jedna osoba lako smišlja ideje, druga je možda dobra u organizovanju, komunikaciji ili slušanju, dok je neko treći dobar u istraživanju, rešavanju praktičnih problema ili korišćenju digitalnih alata. Kada se ti različiti resursi prepoznaju i kombinuju, oni mogu pružiti važnu osnovu za saradnju, razvoj ideja i zajedničko preuzimanje inicijative.

Zašto je ova tema važna?

Nalazi **Procene potreba projekta CYBER Change** pokazuju da su mladi zainteresovani za preduzetništvo i preuzimanje inicijative, ali da prelazak od interesovanja do konkretne akcije mogu otežati **nedostatak samopouzdanja, strah od neuspeha i osude, niska motivacija, nedostatak podrške i nesigurnost u pogledu sledećih koraka**. Ovi nalazi pokazuju da je, pri razvoju preduzetničkih veština, važno da mladi uvide da **već imaju znanja, veštine, iskustva i lične osobine koji mogu poslužiti kao početni resursi za delovanje**.

Prepoznavanje onoga što već umeju može ojačati njihov osećaj da imaju šta da ponude i da mogu da naprave prvi korak, čak i kada još nemaju potpuno razvijenu ideju ili plan. Postavljanje ciljeva i razmišljanje o sopstvenim težnjama dodatno im pomažu da povežu trenutnu sliku o sebi sa onim što žele da postignu u budućnosti. Na taj način modul postavlja temelje za dalji razvoj **samosvesti, vizije, motivacije, istrajnosti i inicijative**.

Ishodi učenja

Na kraju modula učesnici će moći da:

- prepoznaju sopstvene veštine stečene kroz različita životna iskustva;
- identifikuju svoje lične snage, osobine, interesovanja i druge resurse;
- uvide da različite sposobnosti i iskustva mogu biti dragocen resurs u radu i saradnji sa drugima;
- razmisle o sopstvenom potencijalu i oblastima u kojima bi želeli dalje da se razvijaju;
- formulišu lične ciljeve i težnje i razmisle o tome šta im je važno u budućnosti;
- povežu sopstvene sposobnosti, snage i ciljeve sa mogućnošću preuzimanja inicijative i stvaranja vrednosti za sebe i druge.

Ključne preduzetničke kompetencije

Modul posebno doprinosi razvoju **samosvesti i osećaja lične sposobnosti**, jer učesnici uče da prepoznaju i vrednuju sopstvene sposobnosti i resurse; **vizije**, kroz razmišljanje o tome šta žele da postignu, stvore ili promene; i **motivacije i istrajnosti**, povezivanjem sopstvenih ciljeva sa spremnošću da postepeno preduzimaju korake ka njima.

Ove kompetencije čine osnovu za ono što sledi u priručniku. Kada mladi bolje razumeju **šta umeju, na koje svoje snage mogu da se oslone i šta žele da postignu**, lakše mogu da uoče potrebe i prilike oko sebe, razviju ideje, sarađuju sa drugima i postepeno pretvore ideje u konkretne aktivnosti.

Kako učesnici uče

Aktivnosti u modulu kombinuju **individualnu refleksiju, rad u parovima i malim grupama, razmenu iskustava, diskusiju i vršnjačke povratne informacije**. Na taj način učesnici ne istražuju samo sopstvene veštine, snage i ciljeve, već uče i kroz iskustva i perspektive svojih vršnjaka.

Vršnjačko učenje je posebno važno u ovom modulu jer se prepoznavanje sopstvenog potencijala ne odvija samo kroz individualnu samorefleksiju. Razgovor, razmena i povratne informacije od drugih mogu pomoći mladima da u sebi prepoznaju **sposobnosti i osobine koje ranije možda nisu primećivali**, istovremeno razvijajući saradnju, međusobnu podršku i poštovanje prema različitim sposobnostima i doprinosima u grupi.

SESIJA 1 – PREPOZNAJEM SVOJE VEŠTINE

Pregled sesije

Mladi svakodnevno koriste širok spektar veština, ali ih ne prepoznaju uvek kao takve. Veštine se ne stiču samo kroz školu, fakultet ili formalne obuke, već i kroz hobije, sport, volontiranje, posao, porodične obaveze, druženje sa vršnjacima, korišćenje digitalnih tehnologija i suočavanje sa različitim situacijama i izazovima.

Ova sesija pomaže učesnicima da prošire svoje razumevanje o tome šta je veština, gde se veštine razvijaju i koje veštine već poseduju. Kroz individualni rad, razmenu sa vršnjacima i grupnu diskusiju, oni povezuju svoja svakodnevna iskustva sa konkretnim sposobnostima i počinju da ih prepoznaju kao lične resurse.

U kontekstu preduzetničkih kompetencija, ovo je važna polazna tačka. Da bismo preuzeli inicijativu, razvili ideju ili radili sa drugima, korisno je da znamo šta već imamo i šta možemo da unesemo u proces. Sesija ne zahteva od učesnika da odmah razmišljaju o biznisu ili konkretnoj preduzetničkoj ideji. Fokus je na prepoznavanju postojećih veština kao temelja na kojem se kasnije mogu razvijati nove sposobnosti i inicijative.

Trajanje: 60 minuta

Preporučena veličina grupe: 12–25 učesnika

Preporučeni uzrast: 15–29 godina

Prilagođavanje prema uzrastu

15–18 godina: Koristite primere iz škole, porodice, prijateljstava, sporta, hobija, društvenih mreža i svakodnevnih aktivnosti. **19–24 godine:** Uključite primere iz studija, prvih radnih iskustava, volontiranja, omladinskih aktivnosti i kreiranja digitalnog sadržaja. **25–29 godina:** Povežite primere sa poslom, profesionalnim razvojem, samostalnim projektima, preduzetničkim aktivnostima, liderstvom i aktivnostima u zajednici.

Ishodi učenja

Na kraju sesije učesnici će moći da:

- prepoznaju različite veštine koje već poseduju;
- identifikuju iskustva kroz koja su razvili te veštine;
- uvide da veštine stečene u svakodnevnom životu mogu biti jednako značajne kao one stečene kroz formalno obrazovanje;
- razmisle o tome kako mogu da iskoriste neke od svojih veština u radu sa drugima, preuzimanju inicijative i uključivanju u različite preduzetničke i društvene aktivnosti.

Potrebni materijali

Flipčart, markeri, papiri formata A4 i olovke.

Tok sesije

Deo 1 – Šta zapravo znači „veština“? – 10 minuta

Počnite jednostavnim pitanjem celoj grupi: „Kada kažemo da neko ima neku veštinu, šta to zapravo znači?“

Zapišite nekoliko odgovora na flipčart. Učesnici mogu navesti primere kao što su govorenje stranog jezika, korišćenje računara, kuvanje, crtanje, vožnja bicikla, komunikacija sa ljudima ili organizovanje nečega.

Objasnite da je veština nešto što smo naučili da radimo i što možemo da razvijamo kroz iskustvo i vežbu. Neke veštine stičemo kroz školu ili obuku, ali mnoge druge razvijamo a da i ne primetimo da učimo.

Zatim pitajte: „Gde, osim u školi, možemo nešto da naučimo?“

Zapišite odgovore. Oni mogu uključivati porodicu, prijatelje, sport, hobije, volontiranje, posao, putovanja, internet, društvene mreže, igre, omladinske aktivnosti ili jednostavno situacije u kojima smo sami morali da pronađemo rešenje.

Povežite diskusiju sa porukom da ono što umemo ne određuju samo diplome ili formalno obrazovanje. Mnoge sposobnosti koje koristimo kada pokrećemo nešto novo, radimo sa drugima ili rešavamo problem razvijaju se upravo kroz svakodnevno iskustvo.

Deo 2 – Šta ja umem? – 20 minuta

Objasnite da će svaki učesnik sada raditi samostalno i pokušati da prepozna što više veština koje već ima.

Podelite im papire formata A4 i zamolite ih da papir podele na tri dela: Šta umem? Gde ili kako sam to naučio/la? Gde to koristim?

Dajte im oko 10 minuta za samostalni rad. Objasnite da ne treba da razmišljaju samo o „velikim“ ili profesionalnim veštinama. Navedite nekoliko primera:

Umem da organizujem nešto – naučio/la sam organizujući aktivnosti sa prijateljima – koristim to kada treba da se dogovorimo ko će šta da radi.

Umem da napravim kratak video – naučio/la sam sam/a pomoću telefona i aplikacija – koristim to na društvenim mrežama.

Umem pažljivo da slušam – razvio/la sam to kroz razgovore sa prijateljima – koristim to kada neko ima problem.

Umem da pronađem informacije na internetu – naučio/la sam kroz svakodnevno korišćenje interneta – koristim to kada treba nešto da proverim ili naučim.

Dok rade, podstičite ih da razmišljaju o različitim delovima svog života: školi, kući, prijateljima, hobijima, sportu, volontiranju, digitalnim aktivnostima, poslu ili drugim iskustvima.

Kada završe, zamolite svakog učesnika da pogleda svoj spisak i označi tri veštine za koje smatra da ih posebno dobro koristi ili koje su mu važne.

Deo 3 – Naša grupa ima mnogo veština – 20 minuta

Podelite učesnike u grupe od troje ili četvoro. Dajte im oko 8–10 minuta da svaka osoba ukratko podeli dve ili tri veštine sa svog spiska i kako ih je stekla.

Zatim svaka grupa treba zajedno da izabere pet različitih veština koje postoje u njihovoj maloj grupi.

Nastavite u plenumu. Svaka grupa predstavlja svojih pet veština, a facilitator ih zapisuje na flipčart. Iste veštine ne treba ponovo zapisivati ako su već navedene.

Kada je spisak završen, zajedno ga pogledajte. Verovatno će sadržati mnogo različitih sposobnosti – komunikaciju, organizovanje, korišćenje digitalnih alata, pisanje, slušanje, kreativni rad, rešavanje problema, rad sa ljudima, praktične sposobnosti i mnoge druge.

Zatim pitajte: „Koje od ovih veština bi mogle biti korisne ako bismo želeli da pokrenemo neku aktivnost ili inicijativu? Koje bi nam pomogle ako bismo želeli da rešimo neki problem? Koje bi bile korisne u radu sa drugim mladima?“

Nije potrebno svaku veštinu povezivati sa konkretnom preduzetničkom aktivnošću. Cilj je da učesnici postepeno uvide da su mnoge veštine koje već imaju resursi koje mogu da koriste kada osmišljavaju ideje, sarađuju, preuzimaju inicijativu ili žele nešto da promene.

Deo 4 – Od veštine do prilike – 10 minuta

Zamolite učesnike da ponovo pogledaju tri veštine koje su označili tokom samostalnog rada i izaberu jednu.

Postavite im jedno završno pitanje: „Kako bih mogao/la da iskoristim ovu veštinu za nešto što mi je važno – da nekome pomognem, doprinesem grupi, pokrenem neku aktivnost ili doprinesem promeni nečega?“

Dajte im nekoliko minuta da samostalno razmisle i zapišu jednu kratku ideju. Od njih se ne očekuje da razviju projekat, biznis ili celovitu preduzetničku ideju. Cilj je samo da naprave prvu vezu između onoga što umeju i onoga što s tim mogu da urade.

Završite sa nekoliko dobrovoljnih doprinosa i porukom:

„Preduzetničko delovanje ne počinje samo od onoga što nam nedostaje. Često počinje prepoznavanjem onoga što već imamo i pitanjem: „Šta mogu s tim da uradim?““

Povežite sesiju sa sledećom. Danas su učesnici istraživali šta umeju i gde su stekli te veštine. Na sledećoj sesiji šire će sagledati sopstveni potencijal – iskustva koja su ih oblikovala, lične snage koje imaju, ono što drugi prepoznaju u njima i osobine koje bi želeli dalje da razvijaju.

Napomene za facilitatora

Nekim učesnicima može biti teško da odmah prepoznaju šta umeju, posebno ako veštine povezuju samo sa formalnim obrazovanjem, sertifikatima ili profesionalnim iskustvom. Pomozite im konkretnim primerima iz svakodnevnog života i pitanjima o tome šta rade kod kuće, sa prijateljima, u školi ili na poslu, u slobodno vreme, na internetu ili kada treba da reše neki praktičan problem.

Ne upoređujte veštine učesnika i ne pravite razliku između „važnijih“ i „manje važnih“ veština. Fokus je na tome da svaki učesnik uvidi da već poseduje sposobnosti stečene kroz različita životna iskustva i da se one mogu dalje razvijati i primenjivati u novim situacijama.

SESIJA 2 – OTKRIVAM SVOJE SNAGE

Pregled sesije

Ova sesija se nadovezuje na prethodnu, u kojoj su učesnici istraživali šta već znaju i umeju. Fokus se sada širi na lične snage, iskustva koja su ih oblikovala i ljude i sredine koji su doprineli njihovom razvoju.

Prepoznavanje sopstvenih snaga važno je za samopouzdanje i osećaj lične sposobnosti, ali i za razvoj preduzetničkog načina razmišljanja. Da bi preuzela inicijativu, predložila ideju, isprobala nešto novo ili doprinela promeni, mlada osoba ne mora da bude dobra u svemu. Važnije je da prepozna na šta može da se osloni, šta može da doprinese i šta bi želela dalje da razvija.

Snage se razvijaju i postaju vidljive kroz naša iskustva, odnose sa drugima, izazove sa kojima smo se suočili i situacije u kojima smo delovali. Istovremeno, drugi ljudi ponekad u nama prepoznaju osobine i sposobnosti koje mi sami ne primećujemo. Kroz ličnu refleksiju, pripovedanje, vršnjačke povratne informacije i sagledavanje sebe iz različitih perspektiva, učesnici će steći širu sliku o sopstvenom potencijalu i resursima koje već nose sa sobom.

Trajanje: 105 minuta

Preporučena veličina grupe: 12–25 učesnika

Preporučeni uzrast: 15–29 godina

Prilagođavanje prema uzrastu

15–18 godina: Koristite primere iz škole, porodice, prijateljstava, sporta, hobija i aktivnosti sa vršnjacima.

19–24 godine: Uključite primere iz studija, posla, volontiranja, omladinskih aktivnosti i samostalnog preuzimanja zadataka. **25–29 godina:** Povežite primere sa poslom, profesionalnim razvojem, samostalnim projektima, liderstvom i aktivnostima u zajednici.

Ishodi učenja

Na kraju sesije učesnici će moći da:

- prepoznaju lične osobine i snage koje već poseduju;
- razmisle o iskustvima, ljudima i sredinama koji su doprineli tome ko su danas;
- povežu svoje veštine i snage sa konkretnim životnim iskustvima;
- prepoznaju ljude i izvore podrške na koje mogu da se oslone;
- identifikuju pozitivne osobine i sposobnosti koje drugi prepoznaju u njima;

- razmisle o tome kako vide sebe, kako misle da ih drugi vide i kako bi želeli da budu prepoznati;
- prepoznaju aspekte sopstvenog potencijala koje bi želeli dalje da razvijaju.

Potrebni materijali

Flipčart, markeri, veći listovi papira za crtanje Drveta života, papiri formata A4, olovke ili markeri, selotejp ili drugi materijal za pričvršćivanje papira i tri stolice.

Priprema facilitatora

Pre sesije pripremite jednostavan primer **Drveta života** koji ćete pokazati učesnicima. Označite korenje, tlo oko drveta, stablo, grane, lišće i plodove. Svrha primera je da se objasni aktivnost, a ne da se pokaže kako nečije drvo „treba“ da izgleda. Pripremite i materijale za aktivnost sa papirima formata A4 i tri stolice za završnu glavnu aktivnost.

Sesija podrazumeva ličnu refleksiju i deljenje, zato od samog početka naglasite da učesnici sami odlučuju šta žele da podelje sa drugima i da ne postoje tačni ili pogrešni odgovori.

Tok sesije

Deo 1 – Drvo života: ko sam i šta me je oblikovalo? – 45 minuta

Objasnite da će svaki učesnik napraviti svoje **Drvo života**. Naglasite da ovo nije vežba crtanja. Drvo služi kao osnova preko koje će učesnici razmišljati i govoriti o različitim iskustvima, ljudima, sposobnostima i osobinama koji su deo njihove priče.

Pokažite pripremljeni primer, zatim svakom učesniku dajte veći list papira i marker i zamolite ih da nacrtaju jednostavno drvo.

Na **korenje** neka napišu odakle potiču i šta ih je oblikovalo – mesta, porodicu, kulturu, ljude, grupe, organizacije, iskustva ili druge uticaje koji su doprineli tome da postanu osobe kakve su danas.

Na **tlo oko drveta** neka napišu aktivnosti i stvari koje su danas deo njihovog života – interesovanja, hobije, školu ili studije, posao, volontiranje, sport, druženje, aktivnosti u zajednici, digitalne aktivnosti ili druge stvari kojima posvećuju vreme.

Na **stablo** neka napišu svoje talente i veštine. Podsetite ih na prethodnu sesiju i podstaknite ih da razmisle i o sposobnostima stečenim van formalnog obrazovanja. Mogu da uključe i nešto u čemu veruju da imaju potencijal i što bi mogli dalje da razvijaju.

Na **grane** neka napišu svoje nade, želje i stvari u kojima bi želeli da rastu u budućnosti. One mogu biti lične, obrazovne, profesionalne ili povezane sa nečim što bi želeli da stvore, pokrenu ili promene. U ovoj fazi ne moraju detaljno da razrađuju svoje ciljeve niti korake za njihovo ostvarenje.

Na **lišće** neka napišu imena ljudi koji su im važni i koji ih podržavaju ili od kojih mogu da uče. To mogu biti članovi porodice, prijatelji, nastavnici, kolege, mentori, omladinski radnici ili druge osobe koje imaju pozitivnu ulogu u njihovom životu.

Na **plodove** neka napišu lične snage koje prepoznaju u sebi i koje im mogu pomoći u različitim životnim situacijama. Ako im je potrebna inspiracija, navedite primere kao što su radoznalost, kreativnost, istrajnost, odgovornost, strpljenje, hrabrost, snalažljivost, empatija, otvorenost, samostalnost, fleksibilnost, pažljivost, smirenost, spremnost na učenje, kooperativnost, inicijativnost i organizovanost.

Kada završe svoja drveta, podelite učesnike u male grupe od troje ili četvoro. Pozovite ih da ispričaju priču svog drveta, umesto da samo nabroje ono što su napisali. Svaka osoba odlučuje koje delove želi da podeli. Podstaknite ostale da pažljivo slušaju, bez prekidanja, upoređivanja ili osuđivanja.

Na kraju kratko pitajte: „Šta ste primetili dok ste pravili svoje drvo? Da li ste otkrili nešto o sebi o čemu ranije niste razmišljali? Kako su iskustva kroz koja smo prošli povezana sa onim što danas umemo i snagama koje danas imamo?“

Deo 2 – Šta drugi prepoznaju u meni? – 20 minuta

Svatom učesniku dajte papir formata A4 i pomozite mu da ga pričvrsti na leđa.

Objasnite da će se svi kretati po prostoriji i na papirima drugih učesnika pisati nešto pozitivno što prepoznaju ili cene kod te osobe.

To može biti nešto što su primetili tokom obuke ili nešto što već znaju o toj osobi, na primer: dobro slušaš, odgovoran/na si, umeš da ohrabriš druge, kreativan/na si, smiren/a si, imaš dobre ideje, istrajan/na si, pomažeš kada nekome zatreba, dobro radiš sa drugima.

Naglasite da komentari treba da se odnose na karakter, osobine, sposobnosti ili ponašanje osobe, a ne na njen fizički izgled.

Dajte im dovoljno vremena da se kreću po prostoriji i napišu poruke za više učesnika. Nije neophodno da svako napiše nešto svakoj drugoj osobi, posebno ako je grupa veća.

Učesnici zatim skidaju papire i pojedinačno čitaju poruke. Dajte im nekoliko minuta za razmišljanje, a zatim pitajte: „Da li na papiru postoji nešto što i sami prepoznajete kao jednu od svojih snaga? Da li vas je nešto iznenadilo? Da li su drugi primetili nešto u vama što ranije niste smatrali snagom? Postoji li nešto što smatrate jednom od svojih snaga, a što se nije pojavilo na papiru?“

Objasnite da drugi ponekad mogu da primete osobinu koju mi sami uzimamo zdravo za gotovo. S druge strane, mi sami poznamo svoja iskustva, trud i sposobnosti koje drugi možda nisu imali priliku da vide. Zato i naša sopstvena perspektiva i perspektive drugih mogu nam pomoći da bolje prepoznamo svoj potencijal.

Deo 3 – Tri stolice: kako ja vidim sebe i kako me drugi vide? – 30 minuta

Postavite tri stolice ispred grupe i objasnite da svaka predstavlja drugačiju perspektivu iz koje će učesnici govoriti o sebi. Svaki učesnik redom seda na sve tri stolice i ukratko govori iz perspektive koju predstavlja svaka stolica.

Prva stolica – „Kako ja vidim sebe.“ Učesnik govori u prvom licu o sebi, o osobinama i snagama koje prepoznaje u sebi i o onome što ceni kod sebe.

Druga stolica – „Kako mislim da me drugi vide.“ Učesnik prelazi na drugu stolicu i govori o sebi iz perspektive ljudi koji ga poznaju. Može da razmišlja o onome što je ranije mislio, ali i o porukama koje je upravo pročitao na svom papiru. Učesnik i dalje govori sam za sebe; drugi ne dopunjuju, ne ispravljaju i ne odgovaraju umesto njega.

Treća stolica – „Kako bih voleo/la da me drugi vide.“ Učesnik govori o osobinama i snagama po kojima bi želeo da bude prepoznat i o onome što bi želeo dalje da razvije u sebi.

Dajte svakom učesniku kratko vreme na svakoj stolici. Ne prekidajte dodatnim pitanjima i ne pretvarajte aktivnost u intervju. Cilj je da učesnici govore sami za sebe i iskuse razliku između tri perspektive.

Kada svi prođu kroz tri stolice, sprovedite kratku zajedničku refleksiju. Pitajte da li im je bilo drugačije da govore o sebi iz tri pozicije i da li su tokom aktivnosti prepoznali nešto novo o sebi.

Deo 4 – Refleksija i osvrt – 10 minuta

Zamolite učesnike da razmisle o celoj sesiji – o svom Drvetu života, porukama koje su dobili od drugih i iskustvu sa tri stolice. Pitajte: „Šta sam danas novo prepoznao/la o sebi? Na koje svoje snage mogu da se oslonim? Da li su drugi prepoznali nešto u meni što sam nisam primetio/la? Šta bih želeo/la dalje da razvijam?“

Pozovite nekoliko učesnika da dobrovoljno podeli svoja razmišljanja.

Povežite diskusiju sa preduzetničkim delovanjem. Kada razvijamo ideju, preuzimamo inicijativu, radimo sa drugima ili pokušavamo da stvorimo nešto novo, ne počinjemo od nule. Sa sobom donosimo iskustva, veštine, lične snage, ljude na koje možemo da se oslonimo i sposobnost da nastavimo da učimo i da se razvijamo.

Završite porukom da naš potencijal nije nešto nepromenljivo. Ono što već umemo i snage koje imamo jesu resursi na koje možemo da se oslonimo, ali istovremeno možemo da razvijamo nove sposobnosti kroz iskustvo, vežbu, učenje i rad sa drugima.

Na prvoj sesiji učesnici su razmišljali o tome šta umeju, dok su na ovoj sesiji istraživali šta ih je oblikovalo, koje su njihove snage, šta drugi prepoznaju u njima i šta bi želeli dalje da razvijaju. Sledeći korak je da

pogledaju ka budućnosti i razmisle o tome šta žele da postignu, nauče, stvore ili promene i kako mogu da počnu da se kreću u tom pravcu. To će biti fokus Sesije 3 – „Moji ciljevi, moji snovi.“

Napomene za facilitatora

„Drvo života“ može otvoriti lične ili osetljive teme, pa niko ne bi trebalo da bude primoran da zapiše ili podeli bilo šta što bi radije zadržao za sebe. Naglasite da ne postoji „ispravan“ način da se napravi drvo i da kvalitet crteža nije važan.

Tokom aktivnosti sa papirima pričvršćenim na leđa učesnika jasno naglasite da učesnici treba da pišu samo pozitivne poruke sa poštovanjem, koje se odnose na osobine, sposobnosti ili ponašanje, a ne komentare o fizičkom izgledu. Postarajte se da nijedan učesnik ne ostane sa praznim ili gotovo praznim papirom; ako je potrebno, organizujte kretanje tako da svako dobije više poruka.

Tokom aktivnosti sa tri stolice omogućite učesnicima da iz svake perspektive govore sami za sebe. Ostali slušaju bez komentarisanja, a facilitator ne bi trebalo da vodi aktivnost nizom pitanja. Ako je grupa velika, aktivnost se može organizovati u manjim grupama kako bi svi imali dovoljno vremena da učestvuju.

SESIJA 3 – MOJI CILJEVI, MOJI SNOVI

Pregled sesije

U prethodne dve sesije učesnici su istraživali šta već umeju i koje lične snage poseduju. Ova sesija usmerava njihovu pažnju ka budućnosti – kuda žele da idu, šta žele da postignu, nauče, stvore ili promene i kakva osoba žele da postanu.

Razmišljanje o budućnosti ne znači da mladi već treba da imaju jasan životni ili profesionalni plan. Njihova interesovanja, mogućnosti i prioriteti mogu se menjati. Važnije je da prepoznaju šta im je važno, šta ih motiviše i kako se želja ili san mogu postepeno pretvoriti u pravac delovanja.

Ovo je važno i za razvoj preduzetničkog načina razmišljanja. Vizija nam pomaže da zamislimo nešto što još ne postoji, cilj nam daje pravac, a konkretni koraci nam pomažu da počnemo da se krećemo ka njemu. Usput koristimo veštine i snage koje već imamo, prepoznavamo ljude i resurse koji nam mogu pomoći, suočavamo se sa preprekama i prilagođavamo plan kada je potrebno.

Trajanje: 90 minuta

Preporučena veličina grupe: 12–25 učesnika

Preporučeni uzrast: 15–29 godina

Prilagođavanje prema uzrastu

15–18 godina: Koristite primere povezane sa učenjem, obrazovanjem, hobijima, novim veštinama i aktivnostima sa vršnjacima. **19–24 godine:** Uključite primere povezane sa obrazovanjem, poslom, osamostaljivanjem, volontiranjem, preduzetničkim idejama i omladinskim inicijativama.

25–29 godina: Povežite ciljeve sa profesionalnim razvojem, poslom, preduzetništvom, samostalnim projektima, liderstvom i aktivnostima u zajednici.

Ishodi učenja

Na kraju sesije učesnici će moći da:

- razmisle o sopstvenim snovima, ciljevima i težnjama i o tome kakva osoba žele da postanu;
- uvide kako se njihova interesovanja, sposobnosti i ciljevi mogu razvijati i menjati tokom vremena;
- razlikuju san ili želju od cilja ka kojem mogu aktivno da se kreću;
- povežu jedan od svojih ciljeva sa veštinama i snagama koje već poseduju;
- prepoznaju ljude i resurse koji im mogu pomoći, kao i moguće prepreke na putu;
- identifikuju konkretne korake koji ih mogu približiti izabranom cilju;
- uvide da se planovi mogu prilagođavati na osnovu novih iskustava i informacija.

Potrebni materijali

Flipčart, markeri, papiri formata A4, olovke i pet pripremljenih kartica sa zadacima za grupnu aktivnost.

Priprema facilitatora

Pripremite pet kratkih grupnih zadataka za aktivnost „Ka mom cilju“ i postavite ih na različita mesta u prostoriji. Zadaci bi postepeno trebalo da zahtevaju više saradnje, komunikacije ili kreativnosti. Za aktivnost „Mapa mog cilja“ pripremite na flipčartu jednostavan primer puta koji počinje od „Sada“ i vodi ka „Mom cilju“, sa nekoliko koraka usput i prostorom oko njega za ono što učesnik već ima, podršku i resurse i moguće prepreke.

Tok sesije

Deo 1 – Odakle dolazim i kuda želim da idem – 15 minuta

Dajte svakom učesniku papir formata A4 i zamolite ih da nacrtaju jednostavnu vremensku liniju sa tri tačke: Pre pet godina – Danas – Za pet godina. Objasnite da cilj nije precizno predviđanje budućnosti, već razmišljanje o tome koliko se naša interesovanja, sposobnosti i težnje mogu promeniti tokom vremena.

Kod prve tačke zamolite ih da razmisle: „Šta sam želeo/la da radim pre pet godina? U čemu sam bio/la dobar/dobra? Šta mi je bilo važno?“ Kod druge: „Šta želim da radim danas? Šta danas umem, a tada nisam

umeo/la? Šta mi je sada važno?“ Kod treće tačke zamolite ih da pokušaju da zamisle sebe za pet godina: „Kakva osoba bih želeo/la da budem? Šta bih želeo/la da umem? Šta bih želeo/la da radim, stvorim ili postignem? Postoji li nešto čemu bih želeo/la da doprinesem ili što bih želeo/la da promenim oko sebe?“

Dajte im nekoliko minuta za samostalni rad, a zatim pozovite nekoliko dobrovoljaca da podelite nešto sa svoje vremenske linije. Nastavite pitanjima: „Koliko ste se promenili tokom poslednjih pet godina? Da li danas umete nešto za šta pre pet godina niste ni zamišljali da ćete moći? Šta nam to govori o tome šta možemo da naučimo, uradimo ili postignemo tokom narednih pet godina?“

Objasnite da je sposobnost da zamislimo nešto što bismo želeli da postoji u budućnosti povezana sa vizijom. Vizija nije fiksni plan niti predviđanje, ali nam pomaže da prepoznamo pravac u kojem bismo želeli da se krećemo.

Deo 2 – Ka mom cilju – 25 minuta

Podelite učesnike u timove od pet do šest osoba. Objasnite da jedan kraj prostorije predstavlja mesto na kojem su sada, dok drugi simbolično predstavlja ostvarenje cilja. Da bi stigli do cilja, timovi treba redom da reše pet kratkih zadataka. Na sledeći zadatak mogu da pređu tek kada završe prethodni.

Zadaci mogu, na primer, biti:

- poredajte se prema mesecu rođenja bez govora;
- pronađite pet stvari koje su vam zajedničke;
- smislite kratak slogan za svoj tim;
- napravite papirni avion koji leti zadatu razdaljinu;
- zajedno premestite predmet sa jednog mesta na drugo prema pravilu koje odredi facilitator.

Nije važno koji tim prvi završi. Fokus je na procesu kroz koji prolaze da bi stigli do cilja.

Kada svi završe, razgovarajte o iskustvu: „Koji zadatak je bio najlakši, a koji najteži? Šta ste radili kada nešto nije uspelo iz prvog pokušaja? Da li je postojao trenutak kada ste morali da promenite pristup? Koje veštine i snage u timu su vam pomogle? Da li su svi članovi doprineli na isti način? Šta vam je pomoglo da stignete do kraja?“

Zatim povežite aktivnost sa ciljevima iz stvarnog života i pitajte: „Šta može otežati put ka cilju? Šta možemo da uradimo kada prvobitni plan ne uspe? Ko ili šta nam može pomoći?“ Objasnite da ostvarivanje različitih ciljeva može zahtevati različite resurse, kao što su vreme, informacije, znanje, veštine, ljudi, kontakti, prostor, oprema, digitalni alati, podrška, a ponekad i novac.

Završite porukom: „Retko stižemo do cilja savršeno pravom linijom. Ponekad treba da pokušamo na drugi način, naučimo nešto novo, zatražimo pomoć ili prilagodimo plan.“

Deo 3 – Mapa mog cilja – 30 minuta

Objasnite da su u prethodnoj aktivnosti učesnici videli da se put ka cilju obično sastoji od više koraka i da se na tom putu mogu pojaviti prepreke, ali i ljudi, resursi i sposobnosti koji nam mogu pomoći.

Sada će svaki učesnik napraviti sopstvenu mapu jednog cilja. Dajte im papire formata A4 i zamolite ih da napišu ili nacrtaju nešto što im je trenutno važno i što bi želeli da postignu, nauče, stvore ili promene. Cilj ne mora biti profesionalni ili preduzetnički. Može se odnositi na obrazovanje, lični razvoj, učenje nove veštine, posao, veću samostalnost, stvaranje nečega, pokretanje neke aktivnosti ili nešto čemu bi želeli da doprinesu ili što bi želeli da promene. Najpre ih zamolite da razmisle: „Zašto mi je ovaj cilj važan?“

Zatim ih zamolite da nacrtaju put od mesta na kojem su sada do cilja koji su izabrali i da duž puta označe nekoliko koraka koje bi mogli da preduzmu kako bi mu se postepeno približili. Objasnite da ne moraju unapred da znaju ceo put, niti koraci moraju biti savršeno isplanirani. Cilj je da razmisle kako se veća želja ili težnja može pretvoriti u manje i konkretnije aktivnosti.

Na primer, ako neko jednog dana želi da pokrene sopstvenu uslugu, mogući koraci mogu uključivati istraživanje da li za njom postoji potreba, razgovor sa nekim ko ima slično iskustvo, učenje veštine koja mu nedostaje i isprobavanje male verzije usluge. Ako neko želi da doprinese rešavanju problema u svojoj zajednici, mogući koraci mogu uključivati razgovor sa drugim mladima, prikupljanje više informacija o problemu, proveru ko se već bavi tim pitanjem i predlaganje male zajedničke aktivnosti.

Kada označe put, zamolite ih da oko njega dodaju tri važna elementa. Pod „Šta već imam?“ zamolite ih da se vrate na prethodne dve sesije i zapišu veštine i lične snage koje im mogu pomoći. Pod „Ko ili šta mi može pomoći?“ zamolite ih da razmisle o ljudima, grupama, informacijama, znanju, vremenu, kontaktima, digitalnim alatima, opremi, prostoru, finansijskim ili drugim resursima koji im mogu biti potrebni. Pod „Šta bi mi moglo stati na put?“ zamolite ih da identifikuju jednu ili dve moguće prepreke ili izazova i šta bi mogli da urade ako se oni pojave.

Podstaknite ih da razmišljaju o preprekama kroz pitanja kao što su: „Mogu li da pronađem drugi način? Da li mi nedostaje neka informacija ili veština? Ko mi može pomoći? Da li treba da promenim neki od koraka?“

Na kraju ih zamolite da pogledaju celu mapu i označe prvi korak koji realno mogu da započnu. Recite im: „Ne morate danas da znate kako ćete stići do kraja. Pogledajte cilj, ono što već imate, resurse i moguće prepreke i izaberite korak od kojeg možete da počnete.“

Deo 4 – Podeli, pitaj, unapredi – 10 minuta

Podelite učesnike u parove. Svaka osoba može, ako to želi, da podeli svoj cilj i deo svoje mape. Objasnite da uloga partnera nije da procenjuje da li je cilj „dobar“ niti da drugoj osobi govori šta treba da radi, već da joj pomogne da promisli kroz pitanja kao što su: „Koji od ovih koraka možeš najlakše da započneš? Šta

već imaš što ti može pomoći? Ko bi ti mogao pomoći? Šta bi mogao/la da uradiš ako prvi plan ne uspe? Postoji li drugi način da se približiš istom cilju?”

Nakon razgovora dajte im kratko vreme da nešto dodaju ili promene na svojoj mapi ako im je razgovor dao novu ideju. Na taj način učesnici uče jedni od drugih postavljanjem pitanja, deljenjem različitih perspektiva i unapređivanjem sopstvenih ideja.

Deo 5 – Refleksija i osvrt – 10 minuta

Vratite učesnike u krug i razgovarajte o nekoliko pitanja: „Šta se menja kada nešto što želimo podelimo na konkretne korake? Da li moramo da znamo ceo put pre nego što počnemo? Šta od onoga što već imate – vaše veštine, snage ili ljudi oko vas – može da vam pomogne? Šta nam može pomoći da nastavimo kada nešto ne ide po planu? Da li je u redu da se naši ciljevi menjaju tokom vremena?”

Završite porukom: „San nam pomaže da zamislimo ono što bismo želeli da bude moguće. Cilj nam daje pravac, a konkretni koraci nam pomažu da počnemo. Ne moramo unapred da znamo ceo put. Možemo da počnemo od onoga što već imamo, da učimo, tražimo podršku, isprobavamo stvari i prilagođavamo put dok napredujemo.“

Time povežite put kroz prve tri sesije: šta umem → na šta mogu da se oslonim → kuda želim da idem i kako mogu da počnem. Učesnici sada imaju tri važne polazne tačke: veštine koje već poseduju, lične snage na koje mogu da se oslone i pravac u kojem žele da se kreću. U sledećem modulu pažnja će se postepeno pomerati sa njih samih ka okruženju oko njih, potrebama i problemima koje primećuju i prilikama koje u njemu mogu da otkriju.

Napomene za facilitatora

Ne zahtevajte od učesnika da imaju „veliki“, profesionalni ili preduzetnički cilj i ne procenjajte da li je nečiji cilj dovoljno ambiciozan. Smislen cilj može se odnositi na učenje, lični razvoj, veću samostalnost, posao, preduzetništvo ili doprinos zajednici. Ne insistirajte da učesnici podele svoje lične ciljeve. Tokom rada u parovima podstičite **pitanja umesto saveta**. Podsetite ih da promena cilja ili plana na osnovu novih iskustava, informacija ili prilika ne znači neuspeh, već je prirodan deo učenja i razvoja.

MODUL 2 – MOJE MESTO U ZAJEDNICI

Pregled modula

Preduzetničke veštine ne odnose se samo na sposobnost da se razvije i sprovede sopstvena ideja, već i na sposobnost **da se posmatra okruženje, prepoznaju potrebe i prilike, preuzme inicijativa i stvori vrednost**

za druge. Zajednica je važan prostor u kojem mladi mogu da prepoznaju šta im je važno, šta bi želeli da bude drugačije i gde mogu da doprinesu.

Nakon prvog modula, u kojem su učesnici istraživali sopstvene veštine, snage, ciljeve i težnje, ovaj modul širi perspektivu **od pojedinca ka zajednici**. Učesnici razmišljaju o tome šta za njih znači zajednica, kako doživljavaju okruženje u kojem žive, šta u njemu cene i koja pitanja, potrebe i izazove primećuju.

Zajednica se ne posmatra samo kao mesto gde postoje problemi. Ona ima i **ljude, znanja, odnose, organizacije, prostore, inicijative i druge resurse** na koje se može nadograditi. Zato se učesnici podstiču da posmatraju svoje okruženje iz više perspektiva – da prepoznaju šta već funkcioniše, šta je ljudima važno, šta nedostaje i šta bi se moglo unaprediti. Na taj način uče da prepoznavanje prilika ne počinje samo pitanjem „Šta je problem?“, već i pitanjima „**Šta već imamo?**“, „**Šta je ljudima potrebno?**“ i „**Gde ima prostora da se nešto uradi bolje?**“

Modul zato počinje istraživanjem **sopstvene zajednice**. Na prvoj sesiji učesnici razmišljaju o tome šta za njih znači zajednica, šta u njoj cene, koje ljude i resurse prepoznaju i koje potrebe, pitanja i izazove primećuju. Fokus je na **posmatranju, slušanju i razumevanju**, bez odmah prelaženja na predlaganje rešenja. Na drugoj sesiji fokus se pomera sa pitanja „**Šta vidim u svojoj zajednici?**“ na pitanje „**Kakva može biti moja uloga?**“ Učesnici istražuju šta znači biti pokretač promena i različite načine na koje mladi mogu da preuzmu inicijativu, povežu se sa drugima i doprinesu nečemu što im je važno.

Istovremeno, modul naglašava važnost **različitih perspektiva u zajednici**. Ono što jedna osoba doživljava kao problem, potrebu ili priliku drugi možda neće videti na isti način. Kroz razgovor i razmenu sa vršnjacima, mladi uče da se ne oslanjaju isključivo na sopstvene pretpostavke, već da slušaju, postavljaju pitanja i pokušavaju da bolje razumeju iskustva i potrebe drugih.

Na taj način modul povezuje lični potencijal istražen u prethodnom modulu sa širim okruženjem. Pitanje više nije samo „**Šta ja umem?**“, već i „**Šta primećujem oko sebe i kako ono što znam i umem može postati resurs za nešto što nam je važno?**“

Zašto je ova tema važna?

Razvoj preduzetničkih veština zahteva da mladi nauče da gledaju **dalje od sopstvenih ideja i iskustava** i obrate pažnju na ljude i okruženje oko sebe. Sposobnost da se prepozna potreba, izazov ili prilika jedan je od temelja za stvaranje inicijative koja ima smisla i stvara vrednost za druge.

Ideje za promenu imaju više smisla kada proističu iz **stvarnih iskustava, potreba i pitanja u zajednici**, a ne samo iz pretpostavki o tome šta je drugima potrebno. Zato je važno da mladi razviju sposobnost da posmatraju, slušaju različite perspektive i razumeju situaciju pre nego što počnu da razmišljaju o tome šta bi se moglo uraditi.

Nalazi **Procene potreba projekta CYBER Change** naglašavaju potrebu da mladi imaju više prilika za praktično učenje, aktivno učešće, preuzimanje inicijative i razvijanje sposobnosti kroz situacije iz stvarnog

života. Istovremeno, identifikovane prepreke, kao što su **nedostatak samopouzdanja, strah od neuspeha, ograničena podrška i nesigurnost u pogledu sledećih koraka**, ukazuju na to da je važno da mladi postepeno iskuse da mogu imati aktivnu ulogu i da promena može početi malim, ostvarivim koracima.

Ovaj modul stoga stvara prelaz od prepoznavanja sopstvenog potencijala ka **posmatranju okruženja, razumevanju onoga što je ljudima važno i prepoznavanju gde postoji prostor za inicijativu i pozitivnu promenu**.

Ishodi učenja

Na kraju modula učesnici će moći da:

- razmisle o različitim značenjima zajednice i svom mestu u njoj;
- prepoznaju pozitivne aspekte, resurse, potrebe i izazove u okruženju u kojem žive;
- posmatraju zajednicu iz različitih perspektiva, a ne samo kroz sopstveno iskustvo;
- prepoznaju pitanja i teme koje su važne njima i drugim mladima;
- razumeju šta znači biti pokretač promena i prepoznaju različite načine na koje mladi mogu da doprinesu;
- povežu sopstvenu inicijativu i preduzetničke veštine sa stvaranjem vrednosti i pozitivnim promenama u zajednici;
- uvide kako saradnja i zajedničko delovanje mogu doprineti pozitivnoj promeni.

Ključne preduzetničke kompetencije

Modul posebno doprinosi razvoju **prepoznavanja prilika**, jer učesnici uče da pažljivije posmatraju svoje okruženje i identifikuju potrebe, izazove, resurse i oblasti za unapređenje; **inicijative**, kroz uviđanje da i sami mogu da pokrenu neku aktivnost ili joj doprinesu; i **vizije**, kroz razmišljanje o tome šta bi želeli da bude drugačije u njihovoj zajednici.

Istovremeno se razvijaju **saradnja i sposobnost mobilisanja drugih**, jer stvaranje promene retko je rezultat delovanja jedne osobe. Učesnici počinju da zajednicu vide ne samo kao mesto gde postoje potrebe ili izazovi, već i kao izvor **ljudi, ideja, znanja, odnosa i drugih resursa sa kojima mogu da sarađuju**.

Ove kompetencije postavljaju temelje za ono što sledi u priručniku. Kada mladi umeju pažljivije da posmatraju svoje okruženje, slušaju različite perspektive i prepoznaju potrebe, resurse i oblasti za unapređenje, lakše mogu da pređu ka **dubljem razumevanju potreba, prepoznavanju prilika i razvoju ideja koje stvaraju vrednost za druge**.

Kako učesnici uče

Aktivnosti u modulu kombinuju **posmatranje, individualnu refleksiju, rad u parovima i malim grupama, mapiranje, razmenu iskustava i grupnu diskusiju**. Učesnici istražuju zajednicu kroz sopstvena iskustva, istovremeno slušajući perspektive svojih vršnjaka i učeći da isto okruženje različiti ljudi mogu doživljavati različito.

Vršnjačko učenje je posebno važno jer omogućava mladima da istražuju zajednicu **zajedno sa svojim vršnjacima, a ne samo o njima**. Kroz razmenu iskustava, postavljanje pitanja i zajedničko razmišljanje, mogu bolje da prepoznaju šta je važno različitim mladima, koji resursi već postoje i gde ima prostora za unapređenje. Istovremeno, zajednički rad im pomaže da uvide da pozitivna promena ne mora biti individualni proces, već može početi kroz **povezivanje, saradnju i zajedničko preuzimanje inicijative**.

SESIJA 1 – MOJA ZAJEDNICA

Pregled sesije

Da bi razvili ideje i inicijative koje imaju smisla za druge, mladi treba da budu u stanju da pažljivo posmatraju okruženje u kojem žive i prepoznaju šta već postoji, šta je ljudima važno, koji su resursi dostupni i gde postoje potrebe, izazovi ili prostor za unapređenje.

Ova sesija pomaže učesnicima da sagledaju svoju zajednicu iz različitih perspektiva. Oni istražuju šta za njih znači zajednica, šta u njoj cene, koje ljude, mesta, organizacije i druge resurse prepoznaju, ali i šta mladima nedostaje, sa kojim teškoćama se suočavaju i šta bi moglo biti bolje.

Važan deo sesije je uviđanje da ne doživljavaju svi istu zajednicu na isti način. Ono što je za jednu mladu osobu dostupno, korisno ili bezbedno, za drugu možda nije. Kroz mapiranje, rad u malim grupama i poređenje različitih perspektiva, učesnici vežbaju posmatranje, slušanje i izbegavanje pretpostavki zasnovanih isključivo na sopstvenom iskustvu.

U kontekstu preduzetničkih kompetencija, ovo je važan korak ka prepoznavanju prilika. U ovoj fazi se, međutim, od učesnika ne očekuje da predlažu rešenja ili razvijaju konkretne ideje. Cilj je najpre bolje razumeti okruženje i uvideti da potrebe, izazovi i nedovoljno iskorišćeni resursi kasnije mogu postati polazna tačka za stvaranje vrednosti i preuzimanje inicijative.

Trajanje: 60 minuta

Preporučena veličina grupe: 12–25 učesnika

Preporučeni uzrast: 15–29 godina

Prilagođavanje prema uzrastu

15–18 godina: Fokusirajte se na školu, komšiluk, mesta za druženje, sport, slobodno vreme i pitanja koja direktno pogađaju mlade. **19–24 godine:** Uključite obrazovanje, posao, omladinske aktivnosti, kulturne i

javne prostore i mogućnosti za učešće. **25–29 godina:** Povežite diskusiju i sa zapošljavanjem, uslugama, lokalnim inicijativama, profesionalnim prilikama i učešćem u razvoju zajednice.

Ishodi učenja

Na kraju sesije učesnici će moći da:

- razmisle o tome šta za njih znači zajednica i gde vide sopstveno mesto u njoj;
- prepoznaju ljude, mesta, organizacije i druge resurse koji postoje u njihovoj zajednici;
- identifikuju stvari koje cene, kao i potrebe, pitanja i izazove koje primećuju;
- uvide da različiti ljudi mogu različito doživljavati istu zajednicu;
- povežu sposobnost posmatranja i razumevanja okruženja sa prepoznavanjem prilika za buduće delovanje.

Potrebni materijali

Veliki listovi papira ili flipčart papir za svaku grupu, markeri, samolepljivi papirići i flipčart za zajedničku diskusiju.

Tok sesije

Deo 1 – Šta je zajednica? – 10 minuta

Počnite pitanjem: „Kada čujete reč zajednica, šta vam prvo pada na pamet?“

Zapišite odgovore na flipčart. Učesnici mogu pomenuti komšiluk, selo ili grad, školu, prijatelje, omladinsku grupu, sportski klub, organizaciju, onlajn zajednicu ili neku drugu grupu kojoj osećaju da pripadaju.

Koristeći njihove primere, objasnite da zajednica nije samo fizičko mesto. To može biti prostor, grupa ljudi ili mreža u kojoj su ljudi povezani mestom u kojem žive, zajedničkim interesovanjima, iskustvima ili aktivnostima.

Zatim pitajte: „Da li svi mladi doživljavaju istu zajednicu na isti način?“

Iskoristite nekoliko odgovora da naglasite da ono što je za jednu mladu osobu dostupno, bezbedno, zanimljivo ili korisno, za drugu možda nije. Uzrast, mesto stanovanja, interesovanja, mogućnosti, različite sposobnosti i životne okolnosti mogu uticati na to kako neko doživljava svoje okruženje. Zato je, kada pokušavamo da razumemo zajednicu, važno da ne pretpostavljamo da je naše lično iskustvo iskustvo svih.

Deo 2 – Mapa naše zajednice – 25 minuta

Podelite učesnike u male grupe od četiri do pet osoba. Svakoj grupi dajte veliki list papira i markere.

Ako učesnici dolaze iz različitih zajednica, komšiluka, gradova ili sela, organizujte grupe, kada je moguće, tako da zajedno rade učesnici iz istog ili sličnog okruženja. Ako to nije moguće, grupa može izabrati jednu zajednicu koju nekoliko članova dobro poznaje ili napraviti zajedničku mapu koja odražava iskustva iz više zajednica, jasno označavajući gde se javljaju razlike. U tom slučaju naglasite da cilj nije da se sve zajednice predstave kao iste, već da se uporede različita iskustva mladih i prepoznaju zajednički i specifični resursi, potrebe i izazovi.

Objasnite da će tokom narednih 15 minuta svaka grupa napraviti mapu zajednice iz perspektive mladih. Mapa ne mora geografski precizno da prikazuje grad, komšiluk ili selo. Njena svrha je da pokaže ono što učesnici prepoznaju kao važno za život mladih u njihovoj zajednici.

Na mapu mogu da uključe mesta, ljude, institucije, organizacije, grupe, aktivnosti i druge resurse. To mogu biti škole, parkovi, sportski tereni, omladinski ili kulturni centri, biblioteke, lokalne organizacije, mesta gde se mladi druže, onlajn prostori, lokalne inicijative ili ljudi kojima mladi mogu da se obrate.

Zamolite ih da kroz mapu razmisle o četiri pitanja: Šta cenimo u našoj zajednici? Koji ljudi, mesta i resursi su važni? Šta nedostaje ili stvara teškoće mladima? Šta bismo želeli da bude bolje ili drugačije?

Ako je u grupi zastupljeno više različitih zajednica, podstaknite učesnike da označe šta im je zajedničko, a šta se razlikuje. Na primer, mogu da koriste različite simbole, oznake ili delove papira kako bi pokazali da određeni resurs, prilika ili problem postoji samo u nekim zajednicama.

Mogu da koriste reči, simbole, crteže, strelice ili različite oznake. Ne postoji jedan ispravan način na koji mapa treba da izgleda.

Dok grupe rade, podstičite ih pitanjima kao što su: Gde mladi provode vreme? Gde mogu nešto da nauče ili dobiju podršku? Ko organizuje aktivnosti za mlade? Gde mladi mogu da izraze svoje mišljenje? Šta dobro funkcioniše? Šta nedostaje? Postoji li nešto korisno što se ne koristi dovoljno? Da li svi mladi imaju jednak pristup onome što postoji? Da li je to isto u svim zajednicama iz kojih dolazite? Gde primećujete najveće razlike?

Tokom poslednjih nekoliko minuta grupnog rada zamolite učesnike da pogledaju celu mapu i zajedno izaberu dve stvari koje posebno cene u zajednici i dve stvari za koje smatraju da bi mogle biti bolje. Ako rade sa više zajednica, mogu izabrati i jedan primer koji se javlja u više zajednica i jedan koji je specifičan za određeno okruženje.

Deo 3 – Različite zajednice, različite perspektive – 15 minuta

Izložite mape na vidljivo mesto. Svakoj grupi dajte dva do tri minuta da ukratko predstavi svoju mapu, sa posebnim fokusom na stvari koje cene i one za koje smatraju da bi mogle biti bolje.

Kada sve grupe predstave, zajedno pogledajte mape i pitajte: „Šta se pojavljuje na više mapa ili u više zajednica? Gde vidimo različita iskustva ili perspektive? Da li smo primetili nešto o životu mladih o čemu

ranije nismo razmišljali? Koji resursi već postoje, ali se možda ne koriste dovoljno? Koje potrebe ili izazovi se javljaju u više zajednica, a koji su specifični za određeno okruženje?”

Ne pokušavajte da postignete saglasnost o tome koji je problem „najvažniji“. Umesto toga, iskoristite razlike između mapa i između zajednica da pokažete da iskustva mladih zavise od okruženja u kojem žive i da naše razumevanje potreba, resursa i prilika postaje bolje kada se objedini više perspektiva.

Deo 4 – Od posmatranja do prepoznavanja prilike – 10 minuta

Usmerite pažnju na stvari za koje su grupe utvrdile da nedostaju, stvaraju teškoće ili imaju prostora za unapređenje. Pitajte: „Kada primetimo da nešto nedostaje, ne funkcioniše dobro ili bi moglo biti bolje, šta nam to govori?“

Kroz kratku diskusiju uvedite ideju da takva zapažanja mogu biti polazna tačka za prepoznavanje prilike. U preduzetničkom razmišljanju prilika ne mora da znači samo priliku za zaradu. To može biti prilika da se odgovori na potrebu, unapredi nešto što već postoji, bolje iskoristi neki resurs ili stvori nova vrednost za ljude i zajednicu.

Podsetite učesnike i na pozitivne stvari i resurse koje su identifikovali. Prepoznavanje prilika ne počinje samo od onoga što nedostaje. Ponekad se prilika pojavi kada primetimo nešto što već postoji, ali bi se moglo iskoristiti na nov ili bolji način.

Naglasite da uočavanje potrebe ili izazova još ne znači da ga u potpunosti razumemo ili da odmah znamo rešenje. Pre delovanja važno je saslušati druge perspektive, postaviti pitanja i bolje razumeti šta se zapravo dešava.

Završite pitanjem: „Ako nam je nešto u našoj zajednici važno i verujemo da bi moglo biti bolje – kakvu ulogu mi možemo imati?“

Ne tražite detaljne odgovore. Ostavite pitanje kao prelaz ka sledećoj sesiji – „Budi pokretač promena“, u kojoj će se fokus pomeriti sa onoga što mladi primećuju u svojoj zajednici ka njihovoj sposobnosti da preuzmu inicijativu i doprinesu pozitivnoj promeni.

Napomene za facilitatora

Podstaknite učesnike da zajednicu posmatraju i kroz njene resurse i snage, a ne samo kroz njene probleme. Ako se diskusija usmeri isključivo na ono što ne funkcioniše, pitajte šta već postoji, šta mladi cene i koji ljudi, mesta ili inicijative bi mogli predstavljati resurs.

Ne insistirajte da sve grupe dođu do istih zaključaka. Različite mape i različite perspektive važan su deo procesa učenja. Takođe, ne dozvolite da sesija prebrzo pređe na razvijanje rešenja. Ako učesnici odmah predlažu šta bi trebalo uraditi, uvažite njihove ideje, ali ih podsetite da u ovoj fazi vežbaju da najpre posmatraju i razumeju, a da tek zatim deluju.

SESIJA 2 – BUDI POKRETAČ PROMENA

Pregled sesije

Ova sesija se nadovezuje na prethodnu, u kojoj su učesnici istraživali svoju zajednicu, resurse koji već postoje i stvari za koje bi želeli da budu bolje ili drugačije. Fokus se sada postepeno pomera od posmatranja ka delovanju – ka pitanju kakvu ulogu mladi mogu imati u stvaranju pozitivne promene.

Biti pokretač promena ne znači samostalno rešavati velike društvene probleme niti imati mnogo resursa. Promena može početi uočavanjem nečega što nam je važno, postavljanjem pitanja, prikupljanjem informacija, predlaganjem drugačijeg pristupa, povezivanjem sa drugim ljudima ili preduzimanjem malog, ali konkretnog koraka.

Ova logika je usko povezana sa preduzetničkim kompetencijama. Inicijativa, prepoznavanje prilika, kreativno razmišljanje, saradnja i sposobnost da se ideje postepeno pretvore u akciju važni su i kada mladi žele da stvore vrednost za druge ili doprinesu promeni u svom okruženju.

Sesija ne zahteva od učesnika da razviju projekat ili celovito rešenje problema. Umesto toga, oni istražuju gde sami mogu da doprinesu, šta im je već na raspolaganju i kada treba da uključe druge ljude, organizacije ili resurse. Na taj način postepeno prelaze od „nešto treba da se promeni“ ka „šta možemo da pokrenemo?“.

Trajanje: 70 minuta

Preporučena veličina grupe: 12–25 učesnika

Preporučeni uzrast: 15–29 godina

Prilagođavanje prema uzrastu

15–18 godina: Koristite primere iz škole, komšiluka, aktivnosti sa vršnjacima, sporta, slobodnog vremena i pitanja koja direktno pogađaju mlade. **19–24 godine:** Uključite primere povezane sa obrazovanjem, volontiranjem, učešćem mladih, poslom i lokalnim inicijativama. **25–29 godina:** Povežite diskusiju sa poslom, profesionalnim i lokalnim inicijativama, uslugama, preduzetništvom i doprinosom zajednici.

Ishodi učenja

Na kraju sesije učesnici će moći da:

- objasne šta za njih znači biti pokretač promena;
- prepoznaju različite načine na koje mladi mogu doprineti pozitivnoj promeni;

- uvide da inicijativa može početi malim i konkretnim korakom;
- povežu sopstvene veštine, snage i dostupne resurse sa prilikama za delovanje;
- prepoznaju kada nešto mogu sami da pokrenu, a kada je potrebna saradnja ili podrška drugih;
- povežu inicijativu sa preduzetničkim delovanjem i stvaranjem vrednosti za druge i zajednicu.

Potrebni materijali

Flipčart, markeri, papiri formata A4, olovke i samolepljivi papirići. Ako je moguće, sačuvajte mape zajednice napravljene tokom prethodne sesije kako bi se mogle ponovo koristiti.

Priprema facilitatora

Izložite mape sa prethodne sesije na mesto gde ih učesnici mogu ponovo pogledati. Na flipčart napišite niz „Primećujem → Važno mi je → Mogu da doprinesem → Preuzimam inicijativu“ i četiri pitanja koja će usmeravati grupni rad: Šta želimo da bude bolje? Zašto nam je to važno? Šta možemo da uradimo? Ko još može da se uključi ili pomogne?

Tok sesije

Deo 1 – Ko može da stvori promenu? – 10 minuta

Počnite pitanjem: „Kada kažemo ‚pokretač promena‘, kakvu osobu zamišljate?“ Zapišite nekoliko odgovora na flipčart. Učesnici mogu pomenuti aktivistu, lidera, poznatu ličnost, političara, nekoga ko organizuje ljude ili nekoga ko javno govori o određenom pitanju.

Zatim pitajte: „Da li nam je potreban formalni položaj, mnogo novca, velika organizacija ili mnogo pratilaca da bismo pokrenuli neku promenu?“

Kroz kratku diskusiju objasnite da pokretač promena može biti svako ko primeti nešto što mu je važno i preuzme inicijativu da nešto u vezi s tim uradi. Ponekad to može dovesti do veće inicijative, ali mnoge promene počinju jednostavnim korakom – razgovorom sa drugima, postavljanjem pitanja, prikupljanjem informacija, deljenjem ideje, povezivanjem ljudi ili organizovanjem male aktivnosti.

Povežite ovo sa Modulom 1. Učesnici su već prepoznali različite **veštine i snage** koje poseduju. Ne moraju da imaju iste sposobnosti da bi doprineli. Jedna osoba može dobro da komunicira, druga je možda dobra u organizovanju, dok je neko treći dobar u istraživanju informacija, kreiranju digitalnog sadržaja, slušanju ili povezivanju ljudi.

Deo 2 – Od „Nešto treba da se promeni“ do „Šta mi možemo da uradimo?“ – 15 minuta

Podsetite učesnike na mape sa prethodne sesije i na stvari za koje su utvrdili da nedostaju, da ih brinu ili da bi želeli da budu bolje.

Zajedno izaberite jedan jednostavan primer. Na primer: „Mladi nemaju dovoljno informacija o mogućnostima za volontiranje i učešće u lokalnim aktivnostima.“ Zatim pitajte: „Šta možemo da uradimo sa ovom informacijom?“

Zapišite predloge bez njihovog trenutnog vrednovanja. Ideje mogu uključivati razgovor sa drugim mladima kako bi se proverilo da li i oni imaju isti problem, prikupljanje informacija o postojećim mogućnostima, razgovor sa nekom omladinskom organizacijom, pravljenje kratkog onlajn spiska, kreiranje sadržaja za društvene mreže ili organizovanje informativnog sastanka.

Zatim skrenite pažnju na razliku između „Neko bi trebalo nešto da uradi“ i „Evo nečega što mi možemo da pokrenemo“. Objasnite da je prelazak na drugi način razmišljanja važan deo inicijative. To ne znači da mladi treba sami da reše ceo problem, već da prepoznaju gde mogu da doprinesu, šta mogu da pokrenu i ko može da im se pridruži.

Deo 3 – Mi kao pokretači promena – 25 minuta

Podelite učesnike u male grupe od četiri do pet osoba. Zamolite svaku grupu da ponovo pogleda mape sa prethodne sesije i izabere jednu stvar za koju smatraju da bi mogla biti bolja.

Dajte im oko 12–15 minuta za grupni rad i zamolite ih da o tome razgovaraju koristeći četiri pitanja sa flipčarta: Šta želimo da bude bolje? Zašto nam je to važno? Šta možemo da uradimo? Ko još može da se uključi ili pomogne?

Naglasite da ne treba da pripremaju projekat, detaljan plan ili „savršeno rešenje“. Cilj je da naprave prvi prelaz od posmatranja ka nekoliko mogućih načina delovanja.

Podstaknite ih da razmisle i o tome šta već imaju. To mogu biti njihove veštine i snage, znanje, drugi mladi, kontakti, telefoni i digitalni alati, društvene mreže, prostori koje mogu da koriste, škole, organizacije ili drugi ljudi u zajednici.

Podsetite ih da mladi ne mogu direktno da odgovore na svaku potrebu ili problem. U nekim situacijama njihov doprinos može biti da prikupe informacije, učine pitanje vidljivijim, saslušaju druge, povežu ljude, predlože ideju ili potraže podršku od nekoga ko ima veće kapacitete za delovanje.

Nakon grupnog rada zamolite svaku grupu da ukratko predstavi šta je izabrala i jednu ili dve moguće aktivnosti koje bi mladi mogli da pokrenu. Nakon svake prezentacije pitajte: „Koji deo ovoga biste realno mogli sami da pokrenete, a za šta bi vam bila potrebna podrška ili saradnja sa drugima?“

Na taj način učesnici počinju da razlikuju ono što mogu direktno da preduzmu od onoga što zahteva saradnike, organizacije, institucije ili dodatne resurse.

Deo 4 – Moj mali korak ka promeni – 10 minuta

Svakom učesniku dajte papir formata A4 ili samolepljivi papirić i zamolite ih da samostalno razmisle o nečemu u svojoj zajednici, školi, grupi ili okruženju što im je lično važno. To može proisteći iz današnjeg rada, mape zajednice ili nečega drugog što su primetili.

Zamolite ih da dovrše rečenice: „Nešto što bih voleo/la da bude bolje je... To mi je važno zato što... Jedna veština ili snaga koju imam i koja bi mogla da pomogne je... Jedan mali korak koji bih mogao/la da preduzmem je... Neko sa kim bih to mogao/la da uradim ili ko bi mogao da pomogne je...”

Dajte im nekoliko minuta za samostalni rad. Ne tražite od učesnika da razviju celovitu inicijativu niti da se obavežu na njeno sprovođenje. Cilj je da naprave ličnu vezu između nečega što im je važno, resursa koje već imaju i jednog mogućeg prvog koraka.

Deo 5 – Refleksija – 10 minuta

Pozovite učesnike da razmisle o celoj sesiji i postavite nekoliko pitanja: „Šta vam je danas pomoglo da drugačije razmišljate o sopstvenoj ulozi u zajednici? Da li ste otkrili nešto što biste realno mogli da pokrenete i bez mnogo resursa? Šta vam može pomoći kada nešto ne možete da uradite sami? Kako vaše veštine i snage mogu postati resurs za nešto što vam je važno?”

Podstaknite nekoliko dobrovoljnih doprinosa. Naglasite da preuzimanje inicijative ne znači da mladi treba sami da rešavaju probleme zajednice. Važnije je da prepoznaju gde mogu da doprinesu, kada treba da sarađuju sa drugima i kako jedan mali korak može biti početak šireg delovanja.

Završite porukom: „Biti pokretač promena znači primetiti nešto što nam je važno, uvideti da možemo da doprinesemo i biti spreman da napravimo prvi korak. Ponekad je taj korak konkretna aktivnost, a ponekad pitanje, razgovor, prikupljanje informacija ili povezivanje sa drugima.”

Iskoristite ovo da zaokružite modul. Na prvoj sesiji učesnici su istraživali zajednicu, njene resurse, potrebe i izazove, dok su na ovoj sesiji razmišljali o tome kakva može biti njihova uloga i kako mogu da pređu od posmatranja do inicijative. Time se stvara osnova za sledeći korak – dublje istraživanje potreba i prilika i postepeni razvoj ideja koje mogu da stvore vrednost.

Napomene za facilitatora

Ne stvarajte utisak da su mladi lično odgovorni za rešavanje problema u zajednici. Cilj je da prepoznaju gde imaju prostora da doprinesu i kada treba da uključe druge, a ne da preuzimaju odgovornost za stvari koje su izvan njihove moći ili nadležnosti.

Ako grupe prebrzo krenu ka jednom „očiglednom“ rešenju, podstaknite ih da razmotre nekoliko mogućih načina delovanja i da li dovoljno dobro razumeju potrebu. Podsetite ih da je ponekad slušanje, prikupljanje informacija, postavljanje pitanja ili povezivanje sa drugima sasvim validan prvi korak.

MODUL 3 – OD IDEJE DO PLANA

Pregled modula

Ideja je važna polazna tačka, ali da bi se pretvorila u konkretnu akciju, potrebno je da je **bolje razumemo, testiramo, razmotrimo šta je potrebno za njenu realizaciju i odredimo kako ćemo preći od onoga što zamišljamo do onoga što želimo da postignemo**. Sposobnost prelaska od ideje do organizovanog delovanja važan je deo preduzetničkog procesa.

Nakon što su u prethodnim modulima istražili sopstvene sposobnosti, snage, interesovanja i vrednosti i naučili da prepoznaju potrebe, probleme i prilike u svom okruženju, učesnici u ovom modulu nastavljaju da rade sa **idejama koje proističu iz tih uvida**. Njegovo centralno pitanje je: **Kako možemo da istražimo, testiramo i razvijemo početnu ideju u realan plan delovanja?**

Ideje koje učesnici razvijaju mogu imati različite oblike. Za neke to može biti proizvod ili usluga; za druge omladinska ili građanska inicijativa, aktivnost u zajednici, društvena inicijativa ili neko drugo rešenje za identifikovanu potrebu ili problem. Bez obzira na oblik, svaka ideja zahteva da se postave slična pitanja: **Šta želimo da uradimo? Za koga? Na koju potrebu, problem ili priliku odgovaramo? Kakvu vrednost želimo da stvorimo? Šta već imamo, šta nam nedostaje i šta konkretno treba da uradimo da bi ideja bila realizovana?**

Modul zato počinje detaljnijim **istraživanjem i razvojem izabраних ideja**. Učesnici sagledavaju ideju iz različitih uglova i proveravaju da li jasno razumeju šta žele da ponude, stvore, unaprede ili promene i za koga bi to bilo važno. Umesto da odmah pretpostave da je prva verzija ideje ujedno i najbolja, uče da postavljaju pitanja, traže dodatne informacije, slušaju druge perspektive i, kada je potrebno, prilagođavaju ideju.

Zatim, kroz **SWOT analizu**, učesnici sagledavaju snage i slabosti povezane sa svojom idejom, kao i prilike i pretnje koje mogu proisteći iz okruženja. Na taj način uče da razvoj ideje ne podrazumeva samo entuzijazam za ono što želimo da uradimo, već i sposobnost **da realno procenimo šta nam je na raspolaganju, šta nam može pomoći, šta nam možda nedostaje i sa kojim izazovima se možemo suočiti**.

Istovremeno, učesnici identifikuju resurse koji im mogu pomoći da svoju ideju pretvore u akciju. Razmišljaju o **ljudima, znanju, veštinama, informacijama, kontaktima, partnerstvima, vremenu, prostoru, opremi, materijalima, digitalnim alatima i finansijskim sredstvima** koje već imaju ili će dodatno morati da obezbede. Na taj način resursi se ne svode samo na novac, već se posmatraju šire – kao sve ono što može doprineti realizaciji ideje.

Sledeći korak je da se ideja pretvori u **jasan pravac delovanja**. Učesnici razmišljaju o tome šta žele da postignu kratkoročno i dugoročnije i uče da formulišu ciljeve koji su konkretni i realni. Kroz SMART pristup proveravaju svoje ciljeve i uče da opšte namere poput „želimo da pomognemo“, „želimo da budemo

uspešni“ ili „želimo da se više mladih uključi“ treba pretvoriti u jasnije ciljeve koji mogu da usmeravaju njihovo delovanje.

Kada postane jasnije **šta žele da postignu**, učesnici prelaze na planiranje **kako će to uraditi**. Određuju aktivnosti i zadatke koje treba sprovesti, razmišljaju o tome ko će biti odgovoran za njih, koji će resursi biti potrebni, kojim redosledom će se koraci sprovoditi i kako su različite aktivnosti povezane sa postavljenim ciljevima.

Na taj način, tokom celog modula, učesnici ne rade na izolovanim vežbama, već **postepeno razvijaju istu ideju**. Svaki novi korak nadovezuje se na prethodni: ideja se istražuje, testira, analizira, unapređuje, povezuje sa potrebnim resursima, pretvara u ciljeve, a zatim u konkretne aktivnosti i zadatke. Na kraju, ono što je počelo kao početni koncept dobija oblik **realnog i strukturisanog akcionog plana**.

Modul nije usmeren na izradu složenog formalnog biznis plana. Njegova svrha je da mladi razumeju i praktično iskuše logiku prelaska **od ideje do realizacije**. Ovaj proces je primenljiv bez obzira na to da li rade na preduzetničkoj ideji, proizvodu ili usluzi, omladinskoj ili građanskoj inicijativi, društvenoj akciji ili nekom drugom rešenju kroz koje žele da stvore vrednost.

Zašto je ova tema važna?

Mladi mogu imati mnogo ideja o tome šta bi želeli da stvore, unaprede ili promene, ali **ideja sama po sebi ne garantuje da će se nešto dogoditi**. Jedan od ključnih izazova je prelazak od „imam ideju“ do „znam šta treba da uradim da bih je realizovao/la“.

Nalazi **Procene potreba projekta CYBER Change** ukazuju na to da kod mladih prelazak od ideja i interesovanja do konkretne akcije može biti ograničen **nedostatkom samopouzdanja, strahom od neuspeha i osude, nedostatkom podrške, niskom motivacijom i nesigurnošću u pogledu sledećih koraka**. Upravo zato je važno da se proces razvoja ideje razloži na manje i razumljive korake kroz koje mladi mogu postepeno da je testiraju i konkretizuju.

Kada se ideja sagleda iz više uglova, mladi lakše prepoznaju **šta već funkcioniše, šta treba unaprediti, koji su im resursi dostupni, kakva im je dodatna podrška potrebna i koje prepreke treba da uzmu u obzir**. Umesto da neizvesnost postane razlog za odustajanje od ideje, ona postaje nešto što se može istražiti i za šta se može planirati. Na taj način razvijaju osećaj da mogu da utiču na proces i da realizacija ne zavisi samo od „dobre ideje“ ili sreće, već i od sposobnosti da analiziraju, planiraju, organizuju, prilagođavaju se i sarađuju.

Ove sposobnosti su primenljive u različitim kontekstima. Mogu pomoći mladima pri razvoju sopstvenog proizvoda ili usluge, organizovanju inicijative u zajednici, planiranju omladinske akcije, sprovođenju projekta, rešavanju konkretnog problema ili preuzimanju inicijative u obrazovanju i na poslu. Svim ovim situacijama zajednička je sposobnost **da se ideja pretvori u nešto što se realno može uraditi**.

Ishodi učenja

Na kraju modula učesnici će moći da:

- istraže i razjasne ideju koju žele da razviju;
- objasne na koju potrebu, problem ili priliku njihova ideja odgovara i za koga stvara vrednost;
- postavljaju pitanja i koriste povratne informacije da testiraju i unaprede ideju;
- identifikuju snage, slabosti, prilike i pretnje povezane sa idejom;
- prepoznaju resurse koje već imaju i one koji će im dodatno biti potrebni;
- formulišu jasne ciljeve i provere ih pomoću SMART pristupa;
- pretvore ciljeve u konkretne aktivnosti i zadatke;
- odrede uloge, odgovornosti, potrebne resurse i redosled aktivnosti;
- povežu različite elemente ideje u jednostavan i realan plan njene realizacije;
- unaprede ideju i plan na osnovu analize, diskusije i povratnih informacija.

Ključne preduzetničke kompetencije

Modul posebno doprinosi razvoju **prepoznavanja prilika, vizije, kreativnosti i vrednovanja ideja**, jer učesnici istražuju svoju ideju, sagledavaju je iz različitih uglova i unapređuju je na osnovu analize i povratnih informacija.

Identifikovanjem potrebnih ljudskih, materijalnih, informacionih, digitalnih i drugih resursa učesnici razvijaju **mobilizaciju resursa**, dok postavljanje ciljeva, planiranje aktivnosti i raspodela uloga doprinose **planiranju i upravljanju, radu sa drugima i preuzimanju inicijative**. Na taj način učesnici u praksi uče šta je potrebno da bi se ideja postepeno pretvorila u konkretnu akciju.

Kako učesnici uče

Aktivnosti kombinuju **timski rad, praktične zadatke, analizu, diskusiju, vizuelno mapiranje, prezentacije i vršnjačke povratne informacije**. Učesnici tokom celog modula rade u istim timovima i na istoj ideji, tako da se svaka nova aktivnost nadovezuje na prethodnu i postepeno razvija ideju u konkretan plan.

Facilitator vodi proces kroz pitanja, primere i podsticanje kritičkog mišljenja, dok razmena i povratne informacije drugih učesnika pomažu timovima da preispitaju i unaprede svoje ideje. Na taj način učenje se odvija **kroz praktičnu primenu, saradnju i postepeno pretvaranje ideje u akcioni plan**.

SESIJA 1 – OD POTREBE DO IDEJE

Pregled sesije

U prethodnom modulu učesnici su istraživali svoju zajednicu, prepoznali šta im je važno, šta već postoji, šta nedostaje ili bi moglo biti bolje, i razmatrali kakvu ulogu i sami mogu imati u stvaranju pozitivne promene. Fokus se sada pomera od prepoznavanja prostora za promenu ka osmišljavanju ideja o tome šta se konkretno može uraditi.

Ova sesija pomaže učesnicima da razumeju da ideja može početi od potrebe, izazova, nedovoljno iskorišćenog resursa ili prilike da se nešto uradi na nov ili bolji način. Oni osmišljavaju različita moguća rešenja, sagledavaju ih iz više uglova i postepeno prelaze od individualnog razmišljanja ka razvoju zajedničke timske ideje.

Ideje ne moraju imati jedan određen oblik. To može biti omladinska ili građanska inicijativa, aktivnost ili kampanja, usluga, proizvod, društvena inicijativa ili neko drugo praktično rešenje koje stvara vrednost za druge ili za zajednicu.

Na kraju sesije učesnici će formirati timove i izabrati jednu zajedničku ideju koju će nastaviti da istražuju, testiraju i razvijaju na narednim sesijama.

Trajanje: 90 minuta

Preporučena veličina grupe: 12–25 učesnika

Preporučeni uzrast: 15–29 godina

Prilagođavanje prema uzrastu

15–18 godina: Koristite primere iz škole, komšiluka, slobodnog vremena, sporta, druženja, digitalnog prostora i svakodnevnih potreba mladih.

19–24 godine: Uključite primere povezane sa obrazovanjem, volontiranjem, učešćem mladih, kulturom, poslom, digitalnim mogućnostima i lokalnim inicijativama.

25–29 godina: Povežite primere i sa profesionalnim životom, lokalnim uslugama, samostalnim inicijativama i drugim prilikama za stvaranje vrednosti u zajednici.

Ishodi učenja

Na kraju sesije učesnici će moći da:

- prepoznaju kako ideja za delovanje može nastati iz potrebe, izazova, resursa ili prilike;
- osmisle nekoliko mogućih ideja kao odgovor na identifikovanu potrebu ili priliku;
- razmotre za koga je ideja važna i kakvu vrednost može da stvori;
- prepoznaju preduzetničke kompetencije koje koriste pri osmišljavanju i razvoju ideja;

- sarađuju sa drugima u izboru i početnom oblikovanju zajedničke ideje;
- izaberu jednu timsku ideju koju će nastaviti da razvijaju na narednim sesijama.

Potrebni materijali

Mape zajednice i drugi materijali iz prethodnog modula, ako su dostupni, flipčart papir, markeri, olovke i samolepljivi papirići ili mali listovi papira.

Tok sesije

Deo 1 – Od onoga što primećujemo do onoga što možemo da uradimo – 15 minuta

Povežite sesiju direktno sa prethodnim modulom. Ako su dostupne, izložite mape zajednice na vidljivo mesto i podsetite učesnike da su već razmišljali o tome šta cene u svojoj zajednici, šta nedostaje ili bi moglo biti bolje i kakvu ulogu mladi mogu imati u stvaranju promene.

Napišite na flipčart:

Primećujem → Važno mi je → Šta možemo da uradimo?

Recite: „U prethodnom modulu razmišljali smo o tome šta primećujemo u svojoj zajednici i kakvu ulogu možemo imati u stvaranju promene. Sada ćemo otići korak dalje. Ako nam je nešto važno i verujemo da bi moglo biti bolje – šta bismo konkretno mogli da uradimo?“

Zamolite učesnike da ponovo pogledaju neke od potreba, izazova, nedovoljno iskorišćenih resursa ili prilika koje su identifikovali. Ako materijali iz prethodnog modula nisu dostupni, zamolite ih da se ukratko prisete nečega što su prepoznali kao važno.

Izaberite jedan primer i zajedno ga istražite:

- Šta smo tačno primetili?
- Kome je ovo važno?
- Zašto je važno?
- Šta bismo želeli da bude drugačije?
- Šta bi se moglo uraditi?

Naglasite da u ovoj fazi ne tražimo jedno „tačno“ rešenje. Ista potreba ili prilika može dovesti do nekoliko različitih ideja.

Deo 2 – Jedna potreba, mnogo mogućih ideja – 20 minuta

Izaberite jednu potrebu ili priliku koja je relevantna za mlade i postavite je u centar flipčarta.

Na primer: „Mladi nemaju dovoljno prilika da izraze svoje mišljenje o pitanjima koja ih se tiču.“ Pitajte: „Šta bi se moglo uraditi?“

Zapišite sve ideje bez njihovog vrednovanja. Na primer, ideje mogu uključivati omladinski forum, onlajn prostor za predloge, sastanak sa lokalnim institucijama, kampanju, savet mladih, javnu diskusiju ili neku drugu aktivnost.

Zatim pitajte: „Da li sve ove ideje odgovaraju na istu potrebu? Da li rešenje uvek mora biti isto? Šta nam je bilo potrebno da bismo osmislili nekoliko mogućih rešenja?“

Kroz njihove odgovore uvedite ili identifikujte kreativnost, inicijativu, prepoznavanje prilika, rešavanje problema, komunikaciju i saradnju.

Objasnite da su one deo preduzetničkih kompetencija. Nisu potrebne samo za pokretanje biznisa. Koristimo ih kad god prepoznamo priliku, osmislimo ideju, tražimo rešenje, uključujemo druge i pokušavamo da nešto pretvorimo u konkretnu akciju.

Deo 3 – Od potrebe do naše ideje – 40 minuta

Zamolite učesnike da se vrate na potrebe, izazove, prilike i ideje koje su identifikovali u Modulu 2 i izaberu na kojima od njih bi najviše voleli da nastave da rade.

Zatim formirajte timove od približno 3–5 učesnika, grupišući učesnike prema sličnosti tema i ideja na kojima žele da rade. Pročitajte ili prikažite različite teme i pozovite učesnike da se pridruže onoj koja je najbliža njihovom interesovanju ili ideji.

Ako učesnik ima drugačiju ideju, pomozite mu da prepozna sa kojom od postojećih tema ili ideja je ona najtešnje povezana i, kada je moguće, uključite ga u tu grupu. Članovi grupe ne moraju da imaju identične ideje – dovoljno je da se odnose na sličnu potrebu, izazov ili oblast interesovanja, jer će u sledećem koraku grupa zajedno razmotriti različita moguća rešenja i izabrati jednu ideju za dalji razvoj.

Objasnite:

„Od ovog trenutka radićete u timovima sa učesnicima koje zanima slična tema ili ideja. Ne morate svi da počnete sa potpuno istom idejom. Vaš zadatak je da razmotrite različite predloge u grupi i zajedno izaberete jednu ideju koju biste želeli dalje da razvijate.“

Najpre ih zamolite da razjasne izabranu temu kroz sledeća pitanja:

- Šta tačno želimo da bude bolje ili drugačije?
- Kome je ovo važno?
- Zašto je važno?
- Šta već postoji?
- Gde vidimo prostor da se nešto uradi?

Zatim zamolite svaki tim da osmisli najmanje tri moguće ideje. Podstaknite ih da razmišljaju široko. Ideja može biti inicijativa, aktivnost, kampanja, usluga, proizvod, digitalno rešenje, društvena akcija ili neki drugi praktičan način odgovora na identifikovanu potrebu ili priliku.

Naglasite da ne treba odmah da odbacuju ideje. Cilj je da najpre osmisle nekoliko mogućnosti, a zatim naprave izbor.

Kada imaju nekoliko ideja, zamolite ih da ih razmotre kroz sledeća pitanja:

- Da li ideja odgovara na ono što želimo da unapredimo?
- Za koga stvara vrednost?
- Šta bi promenila ili omogućila?
- Da li nas kao tim zanima i motiviše?
- Da li vidimo priliku da sa njom uradimo nešto konkretno?

Na osnovu diskusije svaki tim bira jednu zajedničku ideju.

Zamolite timove da svoju izabranu **ideju/inicijativu** zapišu na flipčart papir u pet kratkih tačaka:

- Potreba, izazov ili pitanje kojim želimo da se bavimo je:
- Ljudi/grupa kojima je ovo važno su:
- Naša ideja/inicijativa je:
- Kroz našu inicijativu želimo da utičemo na:
- Pozitivna promena kojoj želimo da doprinesemo je:

Možete im dati ovaj ili neki drugi odgovarajući primer kao smernicu za razmišljanje.

- **Potreba/izazov:** Mladi se retko uključuju u donošenje odluka u zajednici.
- **Kome je važno:** Mladima u našoj opštini.
- **Naša ideja/inicijativa:** Omladinska kampanja i serija sastanaka sa predstavnicima opštine.
- **Želimo da utičemo na:** Veću svest i interesovanje mladih za učešće u donošenju lokalnih odluka.
- **Pozitivna promena kojoj želimo da doprinesemo:** Veće i smislenije učešće mladih u pitanjima koja ih se tiču.

Svakom timu dajte dva do tri minuta da predstavi svoju ideju. Nakon svake prezentacije ostali učesnici mogu da postavie kratko pitanje ili daju dodatni predlog.

Naglasite da ideje ne rangiramo niti ocenjujemo. Povratne informacije treba da pomognu timovima da uvide da li je njihova ideja razumljiva i da li postoji nešto o čemu treba dodatno da razmisle.

Deo 4 – Naša ideja je polazna tačka, a ne gotovo rešenje – 15 minuta

Zamolite timove da ponovo pogledaju svoju izabranu ideju i razgovaraju o tri pitanja:

- Šta već znamo o našoj ideji?
- Šta još ne znamo ili treba da proverimo?
- Šta treba bolje da razumemo pre nego što počnemo da planiramo?

Zatim zamolite svaki tim da podeli jednu stvar koju već zna i jednu koju treba dodatno da istraži ili proverí.

Pitajte celu grupu: „Koje ste veštine danas već koristili dok ste osmišljavali i birali ideju?“ Povežite njihove odgovore sa kreativnošću, inicijativom, komunikacijom, slušanjem, saradnjom, rešavanjem problema i donošenjem odluka.

Završite porukom: „Danas nismo napravili gotova rešenja. Od nečega što smo prepoznali kao važno došli smo do ideja o tome šta možemo da uradimo. Sledeći korak je da proverimo da li dovoljno dobro razumemo svoju ideju, kome je važna i šta treba da znamo pre nego što počnemo da je pretvaramo u plan.“

Objasnite da će timovi i ideje ostati isti na narednim sesijama. Svaka sledeća aktivnost dodaće novi deo – ideja će se istraživati i testirati, analizirati kroz SWOT, razmatraće se resursi, postaviće se SMART ciljevi i ona će se postepeno pretvoriti u konkretan akcioni plan.

Napomene za facilitatora

Fokus je na preduzetničkim kompetencijama kao veštinama za preuzimanje inicijative i stvaranje vrednosti, a ne na tome da svi učesnici razviju biznis. Prihvatite različite oblike ideja. Omladinska inicijativa, kampanja, aktivnost u zajednici, usluga, proizvod ili društvena akcija mogu se podjednako dobro koristiti tokom narednih sesija.

Ne dozvolite timovima da predugo traže „savršenu“ ideju. U ovoj fazi potrebna im je ideja koja je dovoljno jasna da bi mogli da nastave da rade sa njom. Ona se može menjati i unapređivati kako budu dobijali nove informacije i povratne informacije.

Posebno pazite da se ne ponavlja rad iz Modula 2. Učesnici su tamo već naučili da prepoznaju potrebe, izazove i resurse i da prilika može značiti odgovor na potrebu ili stvaranje vrednosti za zajednicu. Na ovoj sesiji ne vraćamo se na detaljno mapiranje zajednice – te uvide koristimo kao polaznu tačku za osmišljavanje konkretne ideje.

SESIJA 2 – ISTRAŽIMO I RAZVIJMO NAŠU IDEJU

Pregled sesije

Kada se ideja pojavi, sledeći korak je da je pažljivije sagledamo pre nego što počnemo da je planiramo. Dobra ideja nije samo nešto što nam se čini zanimljivim – važno je razumeti na koju potrebu ili priliku odgovara, za koga stvara vrednost, koje su njene snage i šta može olakšati ili otežati njenu realizaciju.

Ova sesija pomaže učesnicima da dublje istraže zajedničku ideju koju su izabrali na prethodnoj sesiji. Umesto da odmah pređu na planiranje, timovi najpre testiraju svoj početni koncept, sagledavaju ga iz različitih uglova i utvrđuju šta već znaju, a šta još treba da istraže ili unaprede.

Kroz SWOT analizu učesnici sagledavaju snage i slabosti svoje ideje, kao i prilike i pretnje u okruženju. Zatim razmatraju šta im je potrebno da bi ideja bila realizovana i uviđaju da resursi nisu samo finansijska sredstva, već i ljudi, veštine, znanje, informacije, kontakti, partnerstva, vreme, prostor, oprema i digitalni alati.

Tokom sesije učesnici primenjuju važne preduzetničke veštine – **vrednovanje ideja i prilika, kritičko mišljenje, rešavanje problema, saradnju, donošenje odluka i mobilisanje resursa**. Ove veštine im pomažu da realnije sagledaju svoju ideju i odrede šta treba da urade pre nego što pređu na konkretno planiranje.

Trajanje: 100 minuta

Preporučena veličina grupe: 12–25 učesnika

Preporučeni uzrast: 15–29 godina

Prilagođavanje prema uzrastu

15–18 godina: Koristite jednostavna i konkretna pitanja i pomozite učesnicima da razlikuju ono što zavisi od njihovog tima od onoga što se dešava u okruženju. **19–24 godine:** Podstaknite ih da detaljnije razmisle o ljudima kojima je ideja namenjena, raspoloživim resursima, mogućim partnerima i uslovima u kojima bi je sprovodili. **25–29 godina:** Podstaknite dublju procenu izvodljivosti ideje, resursa, spoljnih faktora, partnerstava i mogućih načina prevazilaženja ograničenja.

Ishodi učenja

Na kraju sesije učesnici će moći da:

- sagledaju svoju ideju u odnosu na potrebu ili priliku na koju odgovara i vrednost koju stvara;
- utvrde šta već znaju o ideji, a šta treba dodatno da provere;
- prepoznaju snage, slabosti, prilike i pretnje povezane sa idejom;

- identifikuju različite vrste resursa potrebnih za njenu realizaciju;
- procene koje resurse već imaju, a šta dodatno treba da obezbede;
- prepoznaju šta treba da unaprede, istraže ili obezbede pre nego što pređu na konkretno planiranje ideje.

Potrebni materijali

Flipčart papir, markeri, papiri formata A4, olovke, samolepljivi papirići, Radni list – **SWOT analiza**

Tok sesije**Deo 1 – Šta znamo, a šta pretpostavljamo? – 25 minuta**

Zamolite učesnike da se vrate u timove formirane na prethodnoj sesiji i pogledaju zajedničku ideju koju su izabrali. Podsetite ih da su već utvrdili šta žele da unaprede ili promene, kome je njihova ideja važna i kakvu vrednost žele da stvore.

Objasnite da sledeći korak nije da odmah počnu da planiraju, već da najpre provere koliko od onoga na čemu se njihova ideja zasniva zaista znaju, a koliko samo pretpostavljaju.

Recite: „Kada imamo ideju, lako možemo da pretpostavimo da dobro razumemo problem, da znamo šta je ljudima potrebno ili da će im naša ideja biti korisna. Ali pre nego što počnemo da planiramo, važno je da razlikujemo ono što znamo od onoga što još treba da proverimo.“

Postavite pitanje: „Šta treba da znamo o našoj ideji pre nego što počnemo da planiramo kako ćemo je realizovati?“

Zapišite nekoliko odgovora na flipčart. Podstaknite učesnike da razmisle o potrebi ili problemu kojim žele da se bave, ljudima kojima je ideja namenjena, njihovim potrebama i interesovanjima, kao i o uslovima u kojima bi se ideja sprovodila.

Napišite sledeća pitanja na flipčart i postavite ih na vidljivo mesto u prostoriji:

- Šta već znamo o potrebi, problemu ili prilici kojom želimo da se bavimo?
- Šta znamo o ljudima kojima je naša ideja/inicijativa namenjena – šta im je važno, šta im je potrebno i šta bi im bilo korisno?
- Šta trenutno samo pretpostavljamo, a još nismo sigurni da je tačno?
- Šta treba dodatno da proverimo ili saznamo pre nego što nastavimo da razvijamo našu ideju/inicijativu?

Zamolite timove da nastave da rade u svojim grupama i razgovaraju o pitanjima. Svaka grupa treba da zapiše svoje odgovore na flipčart papir tako da se jasno razlikuje šta već znaju, šta pretpostavljaju i šta još treba da provere ili saznaju.

Dajte im vremena za rad i naglasite da nije problem ako još nemaju odgovore na neka pitanja. Cilj je upravo da prepoznaju šta već znaju o svojoj ideji/inicijativi i šta treba dodatno da istraže pre nego što nastave da je razvijaju.

Podstaknite ih da budu konkretni. Na primer, ako tim planira inicijativu za stvaranje prostora u kojem mladi mogu da predlažu promene u svojoj zajednici, može pretpostaviti da bi mladi želeli da učestvuju. Pitajte: „Kako to znate? Da li ste razgovarali sa drugim mladima? Da li znate kako bi oni želeli da učestvuju? Šta bi trebalo da proverite?“

Ako tim razvija proizvod ili uslugu, može pretpostaviti da je ljudima to potrebno. Pitajte: „Kako to znate? Ko bi to koristio? Šta već znate o tim ljudima i šta treba dodatno da saznate?“

Zamolite svaki tim da izabere jednu ili dve najvažnije pretpostavke koje treba da provere i ukratko ih podeli sa ostalim učesnicima. Ostali mogu da postavljaju pitanje ili predlože šta bi još bilo korisno saznati.

Naglasite da ne moraju sve ove stvari da provere tokom sesije. Cilj je da razumeju da je razvoj ideje proces istraživanja, učenja i prilagođavanja, a ne samo razrađivanje prvog koncepta koji su imali.

Završite porukom: „Dobra ideja nije ona o kojoj mislimo da već sve znamo. Dobra ideja se razvija kada postavljamo pitanja, testiramo svoje pretpostavke i spremni smo da je unapredimo na osnovu onoga što naučimo.“

Objasnite da će sada, nakon što su jasnije razgraničili ono što znaju od onoga što treba da provere, u sledećem delu sagledati svoju ideju iz više uglova kroz SWOT analizu – šta im može pomoći, šta im nedostaje i koji faktori u okruženju mogu olakšati ili otežati njenu realizaciju.

Deo 2 – Sagledavanje ideje iz različitih uglova – SWOT analiza – 35 minuta

Objasnite da je, nakon jasnijeg definisanja ideje, sledeći korak da se ona sagleda iz različitih uglova. Za to će koristiti **SWOT analizu**, jednostavan alat koji nam pomaže da prepoznamo snage i slabosti ideje, kao i prilike i pretnje koje postoje u okruženju.

Nacrtajte četiri polja na flipčartu i objasnite:

- **Snage** su pozitivne stvari povezane sa samom idejom ili timom koje mogu pomoći u njenoj realizaciji. To može biti dobra ideja, znanje, veštine, iskustvo, motivisan tim, dobri kontakti ili nešto što ideju čini drugačijom i korisnom.
- **Slabosti** su unutrašnja ograničenja koja mogu otežati realizaciju ideje, kao što je nedostatak određenih veština, iskustva, vremena, informacija ili drugih resursa.

- **Prilike** su spoljni uslovi ili dešavanja koji mogu pomoći razvoju ideje – interesovanje ljudi, novi trend, dostupna tehnologija, prilika za partnerstvo, program podrške ili neka druga promena u okruženju.
- **Pretnje** su spoljni faktori koji mogu otežati realizaciju ideje – konkurencija, nedovoljno interesovanje, promena uslova, ograničena podrška, visoki troškovi ili druge prepreke koje tim ne može u potpunosti da kontroliše.

Naglasite razliku između unutrašnjih faktora – snaga i slabosti – i spoljnih faktora – prilika i pretnji. Ako je potrebno, navedite jednostavan primer: ako niko u timu ne ume da napravi veb-sajt, to može biti slabost; ako postoji besplatan program kroz koji mogu da dobiju takvu vrstu podrške, to može biti prilika.

Podelite Radni list – SWOT analiza i dajte učesnicima oko 15 minuta da analiziraju svoju ideju. Podstaknite ih da ne pokušavaju da popune što više stavki, već da identifikuju one koje zaista mogu uticati na ideju.

Kada završe, zamolite svaki tim da pogleda celu analizu i razgovara: „Šta nam ovo govori o našoj ideji? Na šta možemo da se nadogradimo? Šta treba da unapredimo? Koju priliku bismo mogli da iskoristimo? Na koju pretnju bi trebalo da budemo spremni?“

Zamolite svaki tim da sa celom grupom podeli jednu stvar koju je kroz analizu otkrio, a o kojoj ranije nije dovoljno razmišljao.

Završite ovaj deo pitanjem: „Da li nakon SWOT analize nešto drugačije vidite u svojoj ideji? Da li biste nešto promenili, dodali ili unapredili?“

Naglasite da SWOT analiza nema za cilj da pokaže da li je ideja „dobra“ ili „loša“. Njena svrha je da im pomogne da realnije sagledaju ideju i donesu bolje odluke o njenom daljem razvoju.

Deo 3 – Šta nam je potrebno i šta već imamo? – 30 minuta

Pređite na pitanje: „Ako odlučimo da nastavimo da razvijamo ovu ideju, šta će nam konkretno biti potrebno?“

Zapišite prve odgovore na flipčart. Učesnici će verovatno pomenuti novac, opremu ili materijale. Objasnite da su oni važni, ali da su resursi mnogo širi od finansijskih sredstava. Ideji mogu biti potrebni ljudi i veštine, znanje i informacije, vreme, prostor, materijali i oprema, kontakti i partnerstva, digitalni alati, podrška drugih ljudi ili organizacija i finansijska sredstva.

Zamolite timove da nastave da rade u svojim grupama i naprave tri kolone na flipčart papiru:

Šta nam je potrebno?	Šta već imamo?	Kako ili gde možemo da obezbedimo ono što nam nedostaje?

--	--	--

Objasnite da u prvu kolonu treba da zapišu resurse koji su im potrebni za realizaciju ideje/inicijative, u drugoj da utvrde koje od tih resursa već imaju, a u trećoj da razmotre kako ili gde bi mogli da obezbede resurse koji im nedostaju.

Podstaknite ih da konkretno razmišljaju o sopstvenoj ideji. Ako im je potrebna određena veština, da li je neko u timu već ima? Ako su im potrebne informacije, gde mogu da ih pronađu? Ako im je potreban prostor, da li moraju da ga plate ili bi mogli da ga koriste preko škole, omladinskog centra, organizacije ili partnera? Ako im je potrebna oprema, da li moraju da je kupe ili bi mogli da je pozajme? Ako treba da dopru do određenih ljudi, ko već ima kontakt sa njima?

Naglasite da mobilisanje resursa ne znači samo imati sve što nam je potrebno, već i prepoznati ono što već imamo i pronaći načine da dođemo do onoga što nam nedostaje.

Kada timovi završe, zamolite ih da identifikuju dva ili tri resursa koja već imaju i mogu odmah da iskoriste, kao i dva ili tri važna resursa koja im još nedostaju.

Ukratko razgovarajte o ljudima i organizacijama koji bi mogli da pomognu. Pitajte: „Ko bi nam mogao pomoći znanjem, kontaktom, prostorom, opremom, pristupom ljudima kojima je ideja namenjena ili nekim drugim resursom koji nam nedostaje?“ Na taj način učesnici postepeno prepoznaju značaj saradnje, partnerstava i korišćenja resursa koji već postoje u njihovom okruženju.

Deo 4 – Šta smo naučili o našoj ideji? – 10 minuta

Zamolite timove da ponovo pogledaju svoju početnu ideju i sve ono što su obradili tokom sesije. Postavite im tri pitanja: „Šta sada jasnije vidimo u našoj ideji? Šta treba da unapredimo ili dodatno proverimo? Šta nam je najvažnije da obezbedimo kako bismo mogli da nastavimo dalje?“

Dajte im nekoliko minuta da se dogovore i zamolite svaki tim da zapiše tri kratka zaključka:

- Ono što želimo da zadržimo u našoj ideji je: _____
- Ono što treba da proverimo ili unapredimo je: _____
- Ono što treba da obezbedimo je: _____

Pozovite timove da ukratko podele jedan od svojih zaključaka.

Završite porukom: „Dobra ideja ne mora biti savršena od samog početka. Ona se razvija kada postavljamo pitanja, proveravamo šta znamo, prepoznamo prilike i ograničenja i razmišljamo o tome šta nam je potrebno da bismo napredovali. Preduzetničko razmišljanje znači i spremnost da se ideja unapredi ili prilagodi na osnovu onoga što naučimo.“

Povežite sesiju sa sledećom. Na prethodnoj sesiji učesnici su osmislili i izabrali zajedničku ideju, a danas su je testirali, analizirali iz različitih uglova i napravili početni pregled resursa koji su im potrebni. Na sledećoj sesiji sve to će iskoristiti da ideju pretvore u jasniji i realniji akcioni plan.

Napomene za facilitatora

Ne koristite SWOT analizu kao test koji treba da pokaže da li tim treba da nastavi sa idejom ili da od nje odustane. Njena svrha je da pomogne učesnicima da nauče da ideju sagledavaju kritički i iz više uglova. Ako identifikuju značajnu slabost ili pretnju, pitajte šta bi mogli da urade da je umanje ili prevaziđu, umesto da odmah zaključite da ideja nije dobra.

Postarajte se da učesnici ne mešaju slabosti i pretnje. Pitanje „Da li je ovo nešto što je povezano sa nama i našom idejom ili nešto što dolazi iz okruženja?“ obično je dovoljno da im pomogne da ih razlikuju.

Kada razgovarate o resursima, ne dozvolite da se razgovor odmah svede na novac. Finansijska sredstva su samo jedna vrsta resursa. Posebno podstaknite učesnike da prepoznaju ono što već imaju u timu i u svom okruženju – veštine, znanje, vreme, kontakte, pristup prostoru, digitalne alate, partnerstva i podršku. Detaljno finansijsko planiranje biće obrađeno na posebnoj sesiji.

Ako timovi rade na različitim vrstama ideja, za sve koristite istu osnovnu logiku: Na koju potrebu ili priliku odgovaramo? Kakvu vrednost stvaramo? Šta znamo, a šta treba da proverimo? Šta bi nam moglo pomoći ili nas omesti? Šta nam je potrebno i kako to možemo da obezbedimo? Ova logika omogućava da se preduzetničke veštine primenjuju pri razvoju različitih ideja, a da sve ideje ne moraju nužno biti iste prirode.

Radni list 1

SWOT ANALIZA NAŠE IDEJE

SWOT analiza vam pomaže da svoju ideju sagledate iz različitih uglova. Snage i slabosti odnose se na samu ideju i na ono što vaš tim ima na raspolaganju, dok se prilike i pretnje odnose na okruženje i na faktore koji nisu u potpunosti pod vašom kontrolom.

SNAGE – Na šta možemo da se nadogradimo?

Razmislite o tome šta je najjače u vašoj ideji i zašto bi mogla biti korisna ili vredna za ljude kojima je namenjena. Koje veštine, talente i sposobnosti imate u timu? Koje znanje ili iskustvo već imate u oblasti povezanoj sa idejom? Koje resurse, kontakte ili druge prednosti već imate?

SLABOSTI – Šta nam nedostaje ili šta treba da unapredimo?

Razmislite o tome šta još nije dovoljno jasno ili razvijeno u vašoj ideji. Koje veštine, znanja ili sposobnosti su vam potrebni, a trenutno ih nemate? Da li vam nedostaje iskustvo u nekoj važnoj oblasti? Koji resursi su vam potrebni, a još ih nemate? Koji deo ideje bi mogao biti najteži za realizaciju?

PRILIKE – Šta nam u okruženju može pomoći?

Razmislite o tome da li postoji potreba ili interesovanje za ono što predlažete. Postoje li ljudi, organizacije, institucije ili kompanije sa kojima biste mogli da sarađujete? Da li poznajete nekoga sa znanjem ili iskustvom u ovoj oblasti ko bi mogao da vam pomogne ili vas posavetuje? Postoje li programi, prilike za obuku, mentori ili drugi oblici podrške koje biste mogli da iskoristite? Da li bi vam nove tehnologije ili digitalni alati mogli pomoći? Postoji li trend ili promena koja vašu ideju čini relevantnijom ili otvara novu priliku? Postoji li prilika da doprete do više ljudi ili dalje razvijete ideju?

PRETNJE – Šta bi u okruženju moglo otežati realizaciju ideje?

Razmislite o tome šta bi moglo da se odvija drugačije od onoga što ste planirali. Postoje li drugi proizvodi, usluge ili rešenja koji već odgovaraju na istu potrebu? Postoji li rizik da neće biti dovoljno interesovanja za vašu ideju? Postoje li spoljni uslovi ili prepreke koji bi mogli otežati njenu realizaciju? Da li zavisite od ljudi, resursa, partnera ili drugih faktora koje ne možete u potpunosti da kontrolišete? Da li bi promena u okruženju mogla negativno da utiče na vašu ideju?

Zapišite svoje odgovore i ključne zaključke na flipčart.

SESIJA 3 – IZRADA NAŠEG AKCIONOG PLANA**Pregled sesije**

Na prethodnim sesijama učesnici su izabrali zajedničku ideju, sagledali je iz različitih uglova kroz SWOT analizu i razmotrili resurse koje imaju na raspolaganju i one koji im nedostaju. Na ovoj sesiji napraviće sledeći korak – pretvaranje ideje u jasan i praktičan akcioni plan.

Najpre će timovi ukratko finalizovati svoju ideju i odrediti šta žele njome da postignu. Zatim će formulisati ciljeve i proveriti ih pomoću SMART pristupa. Kada znaju kuda žele da idu, odrediće šta konkretno treba uraditi, kojim redosledom, ko će biti odgovoran, kada će se aktivnosti sprovoditi i koji će im resursi biti potrebni.

Rad će se odvijati u kratkim ciklusima timskog rada, deljenja u plenumu, povratnih informacija i doterivanja. Na taj način učesnici neće samo razviti svoj plan, već će imati i priliku da testiraju svoje ideje kroz pitanja i perspektive drugih učesnika.

Fokus je na razvoju preduzetničkih veština za postavljanje ciljeva, planiranje, organizovanje, određivanje prioriteta, saradnju, komunikaciju i preuzimanje odgovornosti. Ove veštine se mogu primeniti pri razvoju različitih ideja – od proizvoda ili usluge do različitih aktivnosti i inicijativa.

Trajanje: 110 minuta

Preporučena veličina grupe: 12–25 učesnika

Preporučeni uzrast: 15–29 godina

Prilagođavanje prema uzrastu

15–18 godina: Koristite jednostavne primere kada objašnjavate razliku između ideje, cilja i aktivnosti i pomozite učesnicima da šire ciljeve pretvore u konkretne i realne korake.

19–24 godine: Podstaknite timove da samostalno formulišu svoje ciljeve, aktivnosti, odgovornosti i vremenski okvir.

25–29 godina: Podstaknite detaljnije razmišljanje o izvodljivosti ciljeva, prioritetima, međuzavisnosti aktivnosti, raspodeli odgovornosti i resursima potrebnim za realizaciju.

Ishodi učenja

Na kraju sesije učesnici će moći da:

- predstaviti svoju ideju na jasan i sažet način;
- razlikovati ideju, opšti cilj, specifične ciljeve i aktivnosti;
- formulišu jasne i realne ciljeve i provjeriti ih pomoću SMART pristupa;
- pretvoriti cilj u konkretne aktivnosti i zadatke;
- odrediti logičan redosled i vremenski okvir aktivnosti;
- rasporediti uloge i odgovornosti u timu;
- povezati aktivnosti sa resursima potrebnim za njihovu realizaciju;
- koristiti pitanja i povratne informacije za unapređenje svojih ideja i planova;
- razviti jednostavan i praktičan akcioni plan.

Potrebni materijali

Flipčart papir, markeri, papiri formata A4, olovke, samolepljivi papirići, materijali sa prethodne sesije koji sadrže izabranu ideju, SWOT analizu i mapiranje resursa, Radni list – Od ideje do ciljeva i Radni list – Naš akcioni plan.

Tok sesije

Deo 1 – Naša ideja ukratko – 20 minuta

Zamolite učesnike da se vrate u timove u kojima razvijaju svoju zajedničku ideju. Objasnite da je, pre nego što počnu da planiraju, važno da svi članovi tima imaju zajedničko razumevanje o tome šta tačno žele da razviju.

Zamolite ih da pogledaju svoju ideju i zaključke sa prethodne sesije i odgovore na pitanja: Šta je naša ideja? Šta želimo da ponudimo, stvorimo ili uradimo? Kome je namenjena? Na koju potrebu, problem ili priliku odgovara? Kakvu vrednost želimo da stvorimo?

Da biste im pokazali šta se očekuje, navedite kratak primer. Ako je grupa mladih primetila zapušten javni prostor u svom komšiluku, opis bi mogao da glasi: „Zajedno sa drugim mladima i stanovnicima želimo da uredimo zapušteni javni prostor i stvorimo mesto koje se može koristiti za druženje i različite aktivnosti.“

Objasnite da treba da pripreme ovakav kratak opis svoje ideje. Ne moraju ponovo da je razvijaju od početka niti da pišu dugačak tekst. Iz jedne ili dve rečenice trebalo bi da bude jasno šta žele da urade, za koga i kakvu vrednost žele da stvore. Ako su na osnovu SWOT analize sa prethodne sesije odlučili nešto da promene ili dodaju, treba to sada da uključe.

Kada timovi završe, zamolite svaki tim da celoj grupi predstavi svoju ideju u jednoj ili dve rečenice. Nakon svake prezentacije ostavite vremena za jedno ili dva kratka pitanja ili komentara ostalih učesnika. Usmeravajte razmenu pitanjima: Da li smo jasno razumeli šta tim želi da uradi? Kome je ideja namenjena? Postoji li još nešto što bismo želeli da pitamo ili razjasnimo?

Objasnite da svrha nije da se proceni da li je ideja „dobra“ ili „loša“, već da tim proveri da li je uspeo da svoju ideju jasno saopšti drugima. Ako pitanja pokažu da nešto nije dovoljno jasno ili dobiju koristan predlog, mogu da doteraju svoj opis pre nego što nastave.

Deo 2 – Od ideje do ciljeva – 30 minuta

Kada timovi finalizuju svoj opis, pitajte: „Sada znamo šta želimo da uradimo. Ali šta želimo time da postignemo?“

Ukratko objasnite razliku između opšteg cilja i specifičnih ciljeva. Opšti cilj pokazuje širu nameru – šta želimo da postignemo ili kojoj promeni želimo da doprinesemo. Specifični ciljevi preciznije pokazuju šta treba da postignemo da bismo se kretali ka tom širem cilju.

Ponovo iskoristite isti primer. U slučaju javnog prostora, opšti cilj bi mogao biti: „Doprineti stvaranju prijatnijeg i korisnijeg javnog prostora koji mogu da koriste mladi i drugi stanovnici.“

Zamolite timove da razgovaraju o pitanjima: Šta želimo da postignemo našom idejom? Koji rezultat ili promenu želimo da vidimo? Zatim ih zamolite da svoj opšti cilj zapišu u jednoj rečenici.

Kada to urade, objasnite da nam širi cilj pokazuje pravac, ali da bismo planirali, potrebno je da preciznije definišemo šta tačno želimo da postignemo.

Na primer, u slučaju javnog prostora mogli bismo da počnemo sa: „Želimo da uredimo zapušteni prostor u komšiluku.“

Pitajte učesnike: „Da li nam ovi ciljevi govore dovoljno da bismo mogli da počnemo da planiramo?“

Na ovom mestu uvedite **SMART pristup**. Objasnite da nam on pomaže da proverimo da li je cilj **specifičan (Specific)**, **merljiv (Measurable)**, **ostvariv (Achievable)**, **relevantan (Relevant)** i **vremenski određen (Time-bound)**.

Pokažite proveru direktno na primeru. Za cilj „Urediti zapušteni prostor u komšiluku“ pitajte: Šta tačno znači „urediti“? Kako ćemo znati da smo uspeli? Šta realno možemo da uradimo? Do kada? Nakon provere, cilj bi mogao da glasi: „U roku od dva meseca, zajedno sa najmanje 20 mladih i stanovnika komšiluka, organizovati dve zajedničke akcije čišćenja i osnovnog uređenja izabranog javnog prostora.“

Podelite Radni list – Od ideje do ciljeva i recite im: „Sada uradite isto sa svojom idejom. Formulшите jedan do tri specifična cilja i proverite ih pomoću SMART pitanja.“

Zamolite ih da provere: Da li je jasno šta tačno želimo da postignemo? Kako ćemo znati da smo uspeli? Da li je realno da to postignemo sa vremenom i resursima koje imamo na raspolaganju? Da li je cilj relevantan za našu ideju? Do kada želimo da ga postignemo? Ako je odgovor na neko od ovih pitanja nejasan, zamolite ih da unaprede formulaciju.

Kada timovi završe, zamolite svaki tim da predstavi jedan od svojih specifičnih ciljeva. Zamolite ostale učesnike da slušaju imajući na umu SMART pitanja i postavite kratko pitanje ili daju predlog: Da li je jasno šta tim želi da postigne? Kako će znati da su uspeli? Da li cilj deluje ostvarivo? Da li je jasno do kada treba da bude postignut?

Usmeravajte diskusiju ka jasnoći i izvodljivosti cilja, a ne ka tome da li se ostalim učesnicima dopada sama ideja. Nakon razmene dajte timovima kratko vreme da dorade cilj ako im je neki od komentara koristan.

Deo 3 – Od ciljeva do aktivnosti – 25 minuta

Kada timovi formulišu svoje ciljeve, recite: „Sada znamo šta želimo da postignemo. Sledeće pitanje je: šta tačno treba da uradimo da bi se to zaista i dogodilo?“

Zamolite timove da nastave da rade u svojim grupama. Zamolite ih da na flipčart papir zapišu sve aktivnosti i zadatke za koje smatraju da će biti neophodni za postizanje postavljenog cilja.

Podstaknite ih da najpre razmisle o svim potrebnim koracima, bez da se odmah bave njihovim tačnim redosledom ili time ko će biti odgovoran za njih. Objasnite da će u sledećem koraku detaljnije razmotriti aktivnosti i organizovati ih u realan plan za sprovođenje svoje inicijative.

Pre nego što počnu, pokažite im šta to znači na primeru. Ako želimo da organizujemo dve akcije uređenja javnog prostora, verovatno ćemo morati da prikupimo mišljenja mladih i stanovnika, proverimo ko je

nadležan za prostor i šta se sme uraditi, kontaktiramo relevantne institucije ili partnere, obezbedimo materijal i podršku, pozovemo ljude da učestvuju i organizujemo akcije.

Recite im: „Sada na isti način razmislite o svom cilju. Zamislite da zaista morate da ga ostvarite. Šta treba da uradite od početka do kraja?“

Kada zapišu aktivnosti, zamolite ih da provere da li se neke aktivnosti ponavljaju, da li je neka aktivnost preširoka i treba je podeliti na manje zadatke i da li nedostaje neki važan korak.

Zatim ih zamolite da poređaju aktivnosti logičnim redosledom. Pomozite im primerom: ne bismo počeli sa uređenjem javnog prostora pre nego što proverimo ko je za njega nadležan i šta nam je dozvoljeno da uradimo.

Postavite pitanja: Šta treba da uradimo prvo? Šta sledi zatim? Da li neka aktivnost zavisi od prethodne? Šta se može raditi istovremeno? Da li sve aktivnosti zaista doprinose našem cilju?

Kada timovi odrede redosled, zamolite svaki tim da ukratko predstavi glavne korake, bez detaljnog objašnjavanja svakog zadatka. Ostali učesnici mogu da postavie pitanje ili predlože nešto što je tim možda prevideo: Da li nedostaje neki važan korak? Da li nešto treba uraditi ranije? Mogu li se neke aktivnosti odvijati paralelno?

Podstaknite timove da razmotre predloge koje dobiju, ali neka sami odluče koji od njih imaju smisla za njihovu ideju. Ako je potrebno, mogu da prilagode redosled pre nego što nastave.

Objasnite da je upravo to ono što planiranje radi – jednu veću ideju pretvara u manje, konkretne i izvodljive korake.

Deo 4 – Naš akcioni plan – 35 minuta

Kada su aktivnosti poređane, recite: „Sada znamo šta treba da uradimo. Ali da bismo imali pravi plan, treba da znamo i ko će to uraditi, kada, šta će nam biti potrebno i šta očekujemo da postignemo kao rezultat.“

Pokažite jedan ili dva primera na flipčartu. Ako je aktivnost „Proveriti ko je nadležan za javni prostor“, Marko bi mogao da proveri dostupne informacije i kontaktira nadležnu instituciju tokom prve nedelje. U planu to znači: aktivnost – provera nadležnosti za prostor; odgovorna osoba – Marko; kada – prva nedelja; potrebni resursi – informacije i kontakti; očekivani rezultat – utvrđena nadležnost i dobijene informacije o tome šta se može uraditi.

Podelite Radni list – Naš akcioni plan i recite im: „Sada uzmite aktivnosti koje ste poređali i za svaku odredite: Ko će biti odgovoran? Kada treba da se sprovede? Šta će vam biti potrebno? Kakav konkretan rezultat očekujete?“

Objasnite da osoba odgovorna za aktivnost ne mora sve da radi sama. To znači da će se ona postarati da aktivnost bude organizovana i sprovedena u koordinaciji sa ostalim članovima tima.

Zamolite ih da se vrate na resurse koje su identifikovali na prethodnoj sesiji. Na primer, za javni prostor im mogu biti potrebni alati, materijal, ljudi koji će pomoći, informacije ili podrška drugih aktera. Zamolite ih da razmisle šta im je tačno potrebno za svaku od njihovih aktivnosti.

U ovoj fazi ne treba detaljno da računaju finansijske troškove. Ako aktivnost zahteva finansijska sredstva, dovoljno je da to zabeleže kao resurs; troškovi će kasnije biti dalje razrađeni.

Kada završe plan, zamolite ih da ga pogledaju u celini i provere: Da li aktivnosti zaista vode ka našim ciljevima? Da li je jasno ko je za šta odgovoran? Da li je vremenski okvir realan? Da li znamo šta nam je potrebno za svaku aktivnost? Da li nešto nedostaje?

Zatim zamolite svaki tim da ukratko predstavi svoj plan. Umesto čitanja cele tabele, zamolite ih da objasne koji je njihov cilj, koje su glavne aktivnosti, koji je prvi korak i šta smatraju posebno važnim za realizaciju plana.

Nakon svake prezentacije ostavite kratko vreme za pitanja, komentare i predloge ostalih učesnika. Podstičite pitanja koja će pomoći timu da dalje promisli: „Da li imate dovoljno vremena za ovu aktivnost?“ „Šta ćete uraditi ako ne uspete da obezbedite potreban resurs?“ „Ko bi vam mogao pomoći?“ „Da li nedostaje neki korak?“

Nakon razmene u plenumu dajte im nekoliko minuta da se vrate u svoje timove i, ako smatraju da je potrebno, naprave završne izmene plana na osnovu pitanja i predloga koje su dobili.

Na kraju pitajte: „Kada biste zaista sutra morali da počnete sa realizacijom svoje ideje, koji bi bio vaš prvi konkretan korak?“

Ukažite na to da se proces koji su koristili može primeniti na različite ideje: ideja → cilj → SMART provera → aktivnosti → odgovornosti, vreme i resursi → plan. Veštine postavljanja ciljeva, planiranja, organizovanja, mobilisanja resursa, saradnje i korišćenja povratnih informacija pomažu nam kad god želimo da ideju pretvorimo u konkretnu akciju.

Završite porukom: „Dobra ideja je polazna tačka. Da bi postala ostvariva, treba da znamo šta želimo da postignemo i koji će nas koraci tamo dovesti. Planiranje nam pomaže da veliku ideju pretvorimo u konkretne aktivnosti koje možemo da organizujemo, sprovedemo i pratimo.“

Napomene za facilitatora

Koristite primere u trenutku kada dajete uputstvo, a ne kao posebnu lekciju. Dovoljno je da ukratko pokažete kako bi konkretan korak izgledao na primeru platnenih torbi ili javnog prostora, a zatim odmah zamolite učesnike da isti pristup primene na sopstvenu ideju.

Kratka deljenja u plenumu ne bi trebalo da postanu duge ili formalne prezentacije. Ona su deo procesa razvoja ideje i omogućavaju učesnicima da drugima objasne svoju ideju, postavljaju pitanja i odgovaraju na njih, čuju različite perspektive i koriste povratne informacije da unaprede ono što razvijaju. Podstičite konstruktivne komentare usmerene na ideju, ciljeve i plan, a ne na osobe koje ih predstavljaju. Timovi ne moraju da prihvate svaki predlog – važno je da ga razmotre i sami odluče da li će im pomoći da unaprede ideju.

Postarajte se da učesnici razumeju razliku između cilja i aktivnosti. Aktivnost opisuje šta ćemo uraditi, dok cilj pokazuje šta želimo da postignemo. SMART pristup koristite kao praktičan alat za proveru, a ne kao zasebnu teorijsku lekciju.

Ne ponavljajte SWOT analizu i mapiranje resursa. Podstaknite timove da koriste rezultate sa prethodne sesije. Na ovoj sesiji ne ulazite u detaljne proračune troškova.

Radni listovi

Od ideje do ciljeva

Šta je naša ideja? Šta želimo da ponudimo, stvorimo ili uradimo? Kome je namenjena? Na koju potrebu, problem ili priliku odgovara? Kakvu vrednost želimo da stvorimo?

Naš opšti cilj

Šta želimo da postignemo našom idejom? Koji širi rezultat ili promenu želimo da postignemo ili podstaknemo?

Naši specifični ciljevi

Šta konkretno treba da postignemo da bismo se kretali ka našem opštem cilju? Koji konkretan rezultat želimo da vidimo?

Proverite svoje specifične ciljeve pomoću **SMART pristupa**:

S – Specifičan (Specific): Da li je jasno šta tačno želimo da postignemo?

M – Merljiv (Measurable): Kako ćemo znati da smo postigli cilj?

A – Ostvariv (Achievable): Da li ga realno možemo postići sa vremenom, mogućnostima i resursima koje imamo na raspolaganju?

R – Relevantan (Relevant): Da li je cilj važan za našu ideju i za potrebu, problem ili priliku kojom se bavimo?

T – Vremenski određen (Time-bound): Do kada želimo da ga postignemo?

Ako je potrebno, unapredite cilj na osnovu SMART provere.

Naš akcioni plan

Najpre zapišite aktivnosti koje ste identifikovali i poređali. Zatim za svaku aktivnost odredite ko će biti odgovoran, kada će biti sprovedena, šta će vam biti potrebno i kakav rezultat očekujete.

Aktivnost / zadatak	Ko je odgovoran?	Kada?	Šta nam je potrebno?	Očekivani rezultat

Kada završite plan, proverite: Da li aktivnosti vode ka našim ciljevima? Da li je jasno ko je za šta odgovoran? Da li je vremenski okvir realan? Da li znamo koji su nam resursi potrebni? Da li znamo koji je naš prvi konkretan korak?

MODUL 4 – UPRAVLJANJE RESURSIMA I FINANSIJAMA

Pregled modula

Da bi ideja prešla iz plana u stvarnost, treba da znamo ne samo **šta želimo da uradimo**, već i **šta nam je potrebno, koliko će to koštati, gde možemo da obezbedimo potrebna sredstva i resurse i kako da pristupimo onima koji nas mogu podržati**. Sposobnost da se realno procene potrebe, planiraju resursi i finansijska sredstva i mobiliše podrška važan je deo preduzetničkog delovanja.

Resursi potrebni za realizaciju ideje nisu samo finansijski. Oni mogu uključivati **materijale, opremu, prostor, tehnologiju, vreme, znanje, veštine, informacije, kontakte, usluge i podršku drugih ljudi i organizacija**. Neki od njih možda već postoje u timu ili u njegovom okruženju, neki se mogu obezbediti kroz saradnju, pozajmicu, donaciju ili neki drugi oblik podrške, dok će za druge biti potrebna finansijska sredstva. Zato dobro finansijsko planiranje počinje razumevanjem onoga što nam je zaista potrebno i prepoznavanjem resursa koje već imamo.

Ovaj modul vodi učesnike kroz proces **planiranja i mobilisanja resursa i finansijskih sredstava potrebnih za realizaciju ideje koju razvijaju**. Tokom tri sesije oni najpre povezuju planirane aktivnosti sa potrebnim resursima i troškovima i pripremaju jednostavan **budžet**. Zatim istražuju različite **izvore i načine obezbeđivanja sredstava**, upoređuju njihove mogućnosti, uslove i obaveze i procenjuju koji od njih mogu biti pogodni za njihovu ideju. Na kraju, fokus proširuju sa finansiranja na širu podršku i uče **kako da prepoznaju potencijalne podršavaoce, šta konkretno da od njih traže i kako da jasno objasne zašto njihova ideja zaslužuje podršku**.

Na taj način se finansijsko planiranje u modulu ne tretira kao izolovana vežba sa brojevima, već kao deo šireg procesa pretvaranja ideje u realnu i ostvarivu akciju. Učesnici uče da povezuju **ciljeve, aktivnosti,**

resurse, troškove, raspoloživa sredstva i moguće izvore podrške, da prave izbore i prilagođavaju svoj plan kada su resursi ograničeni ili kada se pojave nove prilike.

Istovremeno, modul razvija ideju da **mobilisanje resursa podrazumeva aktivno traženje i stvaranje prilika**. Umesto da polaze od pretpostavke da najpre moraju da imaju sva potrebna sredstva, učesnici uče da prepoznaju šta već imaju, šta mogu da obezbede na drugi način, sa kim mogu da sarađuju i kako se različiti resursi i izvori podrške mogu kombinovati da bi ideja postala ostvariva.

Zašto je ova tema važna?

Dobra ideja i dobro pripremljen plan nisu dovoljni ako ne postoji realna slika o resursima potrebnim za njihovu realizaciju. Mladi mogu biti motivisani i imati jasnu predstavu o tome šta žele da urade, ali možda ne znaju **kako da procene koliko će to koštati, koji su im resursi već dostupni, gde mogu da potraže dodatnu podršku ili kako da pristupe potencijalnim podržavaocima**.

Razvoj ovih sposobnosti pomaže im da pređu od opšte ideje ka realnijem planiranju. Kada umeju da identifikuju potrebne resurse, procene troškove i pripreme budžet, lakše mogu da procene šta je ostvarivo, a šta treba prilagoditi. Kada su upoznati sa različitim načinima obezbeđivanja sredstava i podrške, mogu da naprave informisaniji izbor umesto da se oslanjaju na samo jednu mogućnost.

Istovremeno, sposobnost mobilisanja resursa jača **inicijativu i sposobnost saradnje**. Mladi uče da realizacija ideje često zahteva povezivanje sa drugim ljudima, organizacijama, institucijama, kompanijama ili zajednicom, jasno saopštavanje onoga što im je potrebno i građenje odnosa u kojima različite strane mogu doprineti zajedničkom cilju.

Ishodi učenja

Na kraju modula učesnici će moći da:

- identifikuju resurse i finansijska sredstva potrebna za realizaciju planiranih aktivnosti;
- razlikuju resurse koje već imaju od onih koje treba dodatno da obezbede;
- procene osnovne troškove i pripreme jednostavan budžet povezan sa svojim akcionim planom;
- prepoznaju i uporede različite izvore i načine obezbeđivanja sredstava i uzmu u obzir njihove uslove i obaveze;
- izaberu i kombinuju odgovarajuće izvore finansiranja i druge resurse u skladu sa potrebama konkretne ideje;
- identifikuju potencijalne podržavaoce i različite oblike finansijske i nefinansijske podrške;
- formulišu jasan i konkretan zahtev za podršku i prilagode ga potencijalnom podržavaocu;
- povežu finansijsko planiranje, mobilisanje resursa i saradnju sa realizacijom sopstvene ideje.

Ključne preduzetničke kompetencije

Modul posebno doprinosi razvoju **mobilisanja resursa**, jer učesnici uče da prepoznaju šta im je potrebno, šta već imaju i kako mogu da obezbede dodatne finansijske i nefinansijske resurse; **finansijske i ekonomske pismenosti**, kroz procenu troškova, pripremu budžeta i upoznavanje sa različitim izvorima finansiranja; i **preuzimanja inicijative**, kroz aktivno traženje prilika, obraćanje potencijalnim podržavaocima i preduzimanje konkretnih koraka ka realizaciji ideje.

Modul takođe doprinosi **planiranju i upravljanju**, jer učesnici neprestano povezuju resurse i finansijske odluke sa ciljevima i aktivnostima koje su prethodno isplanirali, kao i **radu sa drugima**, kroz identifikovanje partnera, podržavalaca i prilika za saradnju.

Ove kompetencije pomažu mladima da razumeju da pretvaranje ideje u akciju zahteva više od dobrih namera ili početnog plana. Potrebno je realno proceniti šta je potrebno, praviti izbore, koristiti raspoložive resurse i aktivno tražiti načine da se obezbedi ono što nedostaje.

Kako učesnici uče

Aktivnosti u modulu kombinuju **rad na stvarnoj ideji tima, praktične proračune, analizu konkretnih situacija, grupnu diskusiju, poređenje različitih mogućnosti, simulaciju traženja podrške i vršnjačke povratne informacije**. Učesnici ne rade sa finansijskim konceptima samo na teorijskom nivou, već ih postepeno primenjuju na ideju i plan koje su razvili u prethodnim modulima.

Vršnjačko učenje je posebno važno jer različiti timovi mogu otkriti različite načine korišćenja i obezbeđivanja resursa. Kroz deljenje budžeta, izbor izvora i vežbanje traženja podrške, učesnici dobijaju nove ideje jedni od drugih, preispituju sopstvene izbore i uče da **za istu potrebu može postojati više rešenja i da dobro upravljanje resursima zahteva fleksibilnost, kreativnost i saradnju**.

SESIJA 1 – OD RESURSA DO BUDŽETA

Pregled sesije

Da bi ideja bila realizovana, nije dovoljno da znamo šta želimo da uradimo. Potrebno je da razmislimo o tome šta nam je potrebno da to uradimo, šta već imamo, šta treba dodatno da obezbedimo i koliko će realizacija koštati. Tu počinje finansijsko planiranje.

U prethodnom modulu učesnici su u timovima radili na svojoj zajedničkoj ideji, definisali ciljeve i aktivnosti i pripremili akcioni plan. Na ovoj sesiji nastavljaju da rade u istim timovima i na istoj ideji, ali je sagledavaju iz ugla potrebnih resursa i finansija. Najpre utvrđuju šta im je potrebno za sprovođenje planiranih aktivnosti, zatim šta već imaju ili mogu da koriste, a šta treba da obezbede ili plate, i na kraju pripremaju jednostavan budžet.

Resursi nisu samo novac. Oni mogu uključivati materijale, opremu, prostor, tehnologiju, vreme, znanje, veštine, ljude, informacije ili usluge. Neki od njih nam možda već stoje na raspolaganju ili se mogu obezbediti bez dodatnih troškova, dok će za druge biti potrebna finansijska sredstva. Na taj način učesnici uče da razlikuju ono što nam je potrebno za realizaciju ideje od onoga što zaista treba da platimo.

Kroz ovaj proces postepeno prelaze od resursa do troškova i od troškova do budžeta i uče da budžet nije samo tabela sa brojevima, već finansijski plan koji proističe iz onoga što želimo da uradimo. Ista logika se može koristiti pri planiranju biznisa, proizvoda ili usluge, kao i pri pripremi različitih aktivnosti i inicijativa.

Trajanje: 115 minuta

Preporučena veličina grupe: 12–25 učesnika

Preporučeni uzrast: 15–29 godina

Prilagođavanje prema uzrastu

15–18 godina: Koristite jednostavne i konkretne primere i pomozite učesnicima da identifikuju resurse i procene cene.

19–24 godine: Podstaknite ih da samostalno identifikuju resurse, provere stvarne cene i organizuju troškove u budžet.

25–29 godina: Podstaknite detaljnije razmatranje resursa i troškova, proveru stvarnih cena i razmišljanje o efikasnijem korišćenju raspoloživih resursa.

Ishodi učenja

Na kraju sesije učesnici će moći da:

- identifikuju resurse potrebne za sprovođenje planiranih aktivnosti;
- razlikuju resurse koje već imaju od onih koje treba dodatno da obezbede;
- prepoznaju koji od potrebnih resursa stvaraju finansijski trošak;
- razumeju osnovne pojmove povezane sa resursima, troškovima i budžetiranjem;
- naprave približnu procenu količine, jedinične cene i ukupnog troška;
- razumeju kako budžet proističe iz akcionog plana;
- pripreme jednostavan budžet za realizaciju svoje ideje;
- preispitaju i prilagode budžet na osnovu plana i raspoloživih resursa.

Potrebni materijali

Akcioni planovi timova iz Modula 3, rezultati SWOT analize i prethodnog mapiranja resursa, flipčart, markeri, papiri formata A4, olovke, digitroni ili mobilni telefoni, Radni list 1 – Od našeg plana do resursa koji su nam potrebni, Radni list 2 – Naš budžet i Kartice sa finansijskim pojmovima.

Tok sesije

Deo 1 – Šta nam je potrebno za sprovođenje plana? – 20 minuta

Zamolite učesnike da se vrate u iste timove u kojima su razvijali svoju ideju u Modulu 3 i uzmu svoj akcioni plan. Objasnite da neće praviti novi plan, već će nastaviti da razvijaju ono što su već isplanirali.

Postavite pitanje: „Kada bismo sutra morali da počnemo sa sprovođenjem našeg plana, šta bi nam bilo potrebno?“

Podelite Radni list „Od našeg plana do resursa koji su nam potrebni“. Zamolite timove da pregledaju aktivnosti iz svog akcionog plana i prenesu ih u prvu kolonu. Za svaku aktivnost zamolite ih da razmisle šta im je konkretno potrebno za njeno sprovođenje i u kojoj količini.

Zatim ih zamolite da razmotre jedan po jedan identifikovani resurs i utvrde da li ga već imaju ili mogu da ga koriste bez dodatnih troškova, ili će morati da ga obezbede ili plate. Naglasite da u ovoj fazi još ne računaju cene. Cilj je da najpre dobiju jasnu sliku o tome šta im je potrebno i koji od tih resursa će stvoriti finansijski trošak.

Objasnite da je resurs sve ono što nam je potrebno da bismo mogli nešto da uradimo. To mogu biti materijali, oprema, prostor, tehnologija, prevoz, informacije, znanje, veštine, vreme, ljudi ili različite usluge.

Iskoristite primer iz prethodnog modula da ilustrujete zadatak. Ako tim planira aktivnost uređenja javnog prostora, mogu mu biti potrebni alati, rukavice, kese, materijal za uređenje, prevoz, informacije ili dozvole, ljudi koji će pomoći i materijal za informisanje zajednice.

U ovoj fazi ne tražite od učesnika da razmišljaju o cenama. Cilj je najpre da se utvrdi šta je zaista potrebno za sprovođenje svake aktivnosti. Kada timovi završe, zamolite ih da pogledaju poslednju kolonu – „Treba da obezbedimo / platimo“. Objasnite da će ti resursi činiti osnovu za sledeći korak – procenu troškova i pripremu budžeta.

Deo 2 – Šta već imamo, a šta treba da obezbedimo? – 15 minuta

Kada timovi sastave spisak, pitajte: „Da li moramo da kupimo sve što nam je potrebno?“

Podstaknite ih da razmisle o tome šta već imaju u timu i uputite ih na SWOT analizu i mapiranje resursa iz prethodnog modula. Možda neki član tima već ima određenu veštinu, računar, alat ili neki drugi resurs. Nešto se može pozajmiti, deliti ili koristiti bez dodatnih troškova.

Zamolite ih da za svaki resurs utvrde: Da li ga već imamo ili nam je dostupan? Možemo li da ga koristimo bez dodatnih troškova? Da li treba dodatno da ga obezbedimo ili platimo?

Na primer, pri uređenju javnog prostora neki alati se mogu pozajmiti, dok će određeni materijal morati da se kupi.

Zaključite ovaj deo porukom da finansijsko planiranje ne počinje pitanjem „Koliko nam je novca potrebno?“, već pitanjem „Šta nam je potrebno i šta već imamo?“

Deo 3 – Od resursa do troškova – 20 minuta

Zamolite timove da identifikuju resurse koje će morati da plate. Uvedite pojam troška/rashoda i objasnite da je to novac koji treba da platimo za materijale, proizvode, usluge i druge stvari potrebne za realizaciju ideje.

Postavite pitanje: „Kako možemo da utvrdimo koliko će nas nešto zaista koštati?“

Podelite Radni list 2 – „Naš budžet“. Zamolite timove da se vrate na Radni list 1 i u budžet prenesu resurse za koje su utvrdili da treba da ih obezbede ili plate. Za svaku stavku treba da unesu aktivnost na koju se odnosi, potrebnu količinu, procenjenju jediničnu cenu i ukupan trošak.

Podsetite ih da:

$\text{količina} \times \text{jedinična cena} = \text{ukupan trošak}$.

Objasnite da se ne mora svaki trošak računati na ovaj način. Određena usluga, na primer, može imati jednu ukupnu cenu. Važno je da znaju šta plaćaju, koliko im je potrebno i kako su došli do procenjenog iznosa.

Ako imaju pristup internetu, podstaknite ih da provere stvarne cene. Ako to nije moguće, mogu da koriste razumne procene. Ne očekuje se da cene budu savršeno tačne – cilj je da nauče kako da naprave realnu i obrazloženu procenu troškova.

Kada unesu sve stavke, zamolite ih da saberu ukupne troškove i izračunaju ukupan budžet potreban za sprovođenje njihovog plana.

Deo 4 – Šta je budžet i kako ga planiramo? – 15 minuta

Pitajte: „Kada čujete reč budžet, šta ona za vas znači?“ Zapišite nekoliko odgovora na flipčart i objasnite da je budžet finansijski plan koji nam pomaže da unapred procenimo koliko će nam sredstava biti potrebno, za šta će biti potrebna i kako ćemo ih rasporediti.

Na flipčartu prikazite sledeću logiku:

Plan → aktivnosti → resursi → budžet

Naglasite da o budžetu treba razmišljati već u fazi planiranja inicijative. Čak i aktivnost koja u početku zahteva malo ili nimalo finansijskih sredstava kasnije može stvoriti troškove. Zato je važno pripremiti budžet za određeni period i uzeti u obzir količine i resurse koji će biti potrebni tokom tog perioda.

Naglasite da budžet treba da proističe iz plana. Ako u budžetu postoji trošak, treba da umemo da objasnimo zašto je potreban i sa kojom aktivnošću je povezan. I obrnuto, ako neka aktivnost zahteva finansijska sredstva, ona treba da budu predviđena u budžetu.

Objasnite četiri osnovna koraka:

1. prvo, utvrđujemo šta želimo da uradimo;
2. drugo, identifikujemo resurse koji su nam potrebni;
3. treće, utvrđujemo koje resurse treba da platimo i procenjujemo troškove;
4. četvrto, organizujemo troškove u budžet, izračunavamo ukupan iznos i ponovo ga proveravamo u odnosu na naš plan.

Uvedite pojam raspoloživih sredstava – finansijskih sredstava koja su nam već na raspolaganju za sprovođenje plana. Naglasite da resurse ne treba mešati sa finansijskim sredstvima: pozajmljena oprema ili besplatno ustupljen prostor jesu resursi, ali nisu novčani prihod.

Objasnite da je budžet plan i procena koji se mogu menjati. Ako otkrijemo da nešto košta više nego što smo očekivali ili da se određeni resurs može koristiti besplatno, možda ćemo morati da prilagodimo budžet.

Za ideje koje uključuju prodaju proizvoda ili usluge možda će biti potrebno dodatno razmotriti pojmove kao što su fiksni i varijabilni troškovi, prodajna cena, prihod, dobit, gubitak i tačka pokrića.²

² **Dodatni finansijski pojmovi za ideje koje uključuju prodaju proizvoda ili usluge**

Ako ideja uključuje **prodaju proizvoda ili usluge**, pored budžetiranja važno je razumeti još nekoliko osnovnih finansijskih pojmova. Oni nam pomažu da procenimo koliko nas košta ono što nudimo, po kojoj ceni to možemo da ponudimo i da li prihod koji ostvarujemo pokriva troškove.

Fiksni troškovi su troškovi koji ostaju isti ili slični tokom određenog perioda, bez obzira na to koliko proizvoda ili usluga proizvodimo ili prodajemo. To mogu biti, na primer, zakup prostora, određene pretplate ili drugi redovni troškovi.

Varijabilni troškovi su troškovi koji se menjaju u zavisnosti od količine proizvoda ili usluga koje proizvodimo ili pružamo. To mogu biti materijal, ambalaža ili drugi troškovi povezani sa svakom dodatnom jedinicom proizvoda ili usluge.

Prodajna cena je iznos po kojem se proizvod ili usluga nudi kupcima. Pri određivanju cene važno je uzeti u obzir troškove, ali i vrednost koju nudimo, potencijalne kupce i cene sličnih proizvoda ili usluga.

Prihod je novac dobijen od prodaje proizvoda ili usluga.

Dobit je iznos koji preostaje kada se od ukupnog prihoda oduzmu ukupni troškovi.

Gubitak nastaje kada su ukupni troškovi veći od ostvarenog prihoda.

Tačka pokrića je tačka u kojoj su ukupni prihodi jednaki ukupnim troškovima. U toj tački nema ni dobiti ni gubitka.

Deo 5 – Priprema našeg budžeta – 25 minuta

Podelite Radni list 2 – „Naš budžet“ i zamolite timove da organizuju informacije koje su već prikupili. Objasnite da ne počinju od prazne tabele – svaka stavka budžeta treba da proističe iz resursa i troškova koje su prethodno identifikovali.

U primeru javnog prostora, ako se alati mogu pozajmiti, oni ostaju resurs, ali ne stvaraju trošak. Ako treba kupiti 30 pari rukavica, količina, jedinična cena i ukupan trošak unose se u budžet.

Kada unesu sve stavke, timovi izračunavaju ukupne troškove realizacije svoje ideje.

Zatim upoređuju budžet sa planom i proveravaju: Da li su uključene sve aktivnosti koje zahtevaju sredstva? Da li smo nešto zaboravili? Da li su količine i cene realne? Da li smo uključili trošak za nešto što već imamo? Može li se nešto organizovati efikasnije, a da se ne smanji kvalitet onoga što želimo da uradimo? Za koji period planiramo ovaj budžet i da li planirane količine odgovaraju trajanju i obimu aktivnosti?

Ako je potrebno, timovi revidiraju budžet.

Deo 6 – Utvrđivanje finansijskih pojmova

Kada timovi završe svoje budžete, predite na kratak pregled osnovnih finansijskih pojmova koje su koristili tokom vežbe. Podelite učesnicima ili timovima Kartice sa finansijskim pojmovima koje se nalaze u Radnim listovima. Zamolite ih da povežu pojmove sa onim što su upravo radili pripremajući svoj budžet.

Na primer, postavite pitanja kao što su: „Koji pojam smo koristili kada smo utvrđivali koliko košta jedna stavka ili jedna jedinica?“ „Kako nazivamo iznos koji dobijemo kada količinu pomnožimo jediničnom cenom?“ „Šta predstavlja zbir svih planiranih troškova?“

Učesnici zatim pokazuju ili biraju odgovarajuću karticu i ukratko objašnjavaju kako se pojam pojavio u njihovom budžetu.

Deo 7 – Pregled i deljenje – 10 minuta

Primer: Tim planira da proizvede i proda 50 platnenih torbi. Ukupni troškovi njihove proizvodnje i prodaje iznose **1.500 evra**. Ako se svih 50 torbi proda po ceni od **40 evra**, ukupan prihod će iznositi:

$50 \times 40 \text{ evra} = 2.000 \text{ evra}$ prihoda

Da bismo izračunali dobit:

2.000 evra prihoda – 1.500 evra troškova = 500 evra dobiti

Važno je zapamtiti da **prihod nije isto što i dobit**. Prihod pokazuje koliko smo novca dobili od prodaje, dok dobit pokazuje šta preostaje nakon što se pokriju svi troškovi.

Ovi pojmovi su posebno relevantni za ideje koje uključuju prodaju proizvoda ili usluga. Kod drugih vrsta ideja i inicijativa finansijsko planiranje može pratiti drugačiju logiku, ali je i dalje važno realno proceniti potrebne resurse, troškove i raspoloživa sredstva.

Svaki tim ukratko predstavlja svoj budžet. Ne treba da čitaju svaku stavku, već da objasne procenjeni ukupni budžet, najznačajnije troškove i da li su tokom pripreme otkrili nešto što ih je navelo da prilagode svoj početni plan.

Ostali učesnici mogu da postavljaju pitanja i daju kratke predloge: da li možda nedostaje neki trošak, da li neku procenu treba ponovo proveriti ili da li bi se neki resurs mogao obezbediti ili iskoristiti na drugi način.

Naglasite da cilj nije da se utvrdi koji tim ima „najjeftiniji“ budžet. Dobar budžet je onaj koji realno prikazuje šta je potrebno za sprovođenje plana.

Zaključite porukom da sada znaju šta im je potrebno za realizaciju ideje, koje resurse mogu da koriste bez dodatnih troškova i približno koliki im je budžet potreban. Na sledećoj sesiji napraviće sledeći korak – razmotriće različite izvore i načine obezbeđivanja sredstava i razmisliti koji su najpogodniji za njihovu ideju.

Napomene za facilitatora

Sesija treba direktno da se nadoveže na Modul 3. Učesnici nastavljaju da rade u istim timovima, na istoj ideji i sa planom koji su već pripremili. Ne tražite od njih da osmišljavaju nove ideje samo zbog finansijskih vežbi.

Posebno pazite da ne izjednačavaju resurse sa novcem. Veštine, znanje, vreme, ljudi, oprema, prostor, informacije i kontakti mogu biti važni resursi čak i ako ne stvaraju direktan finansijski trošak. Isto tako, besplatno ustupljen prostor, pozajmljena oprema ili volonterski doprinos ne bi trebalo automatski prikazivati kao prihod.

Ne zahtevajte savršeno tačne cene. Važnije je da učesnici razumeju logiku aktivnost → resurs → trošak → budžet i nauče kako da naprave razumnu finansijsku procenu.

Na ovoj sesiji ne otvarajte detaljnu diskusiju o tome odakle će sredstva doći. Ako učesnici pomenu sopstvena sredstva, grant, donaciju, zajam ili neki drugi izvor, objasnite da će se tim pitanjem baviti kasnije. Od početka je važno održavati razliku između resursa koje koristimo, finansijskih sredstava koja obezbeđujemo i prihoda koji određena poslovna aktivnost može da ostvari.

Radni listovi:

Od našeg plana do resursa koji su nam potrebni

Pregledajte aktivnosti u svom akcionom planu i za svaku razmislite šta vam je potrebno da biste je sproveli.

Aktivnost	Šta nam je potrebno?	Koliko nam je potrebno?	Imamo / možemo da koristimo bez dodatnih troškova	Treba da obezbedimo / platimo

Naš budžet

Na osnovu resursa koje treba da obezbedite ili platite, pripremite svoj budžet.

Aktivnost	Stavka budžeta / trošak	Količina	Jedinična cena	Ukupno
UKUPNO				

Na kraju proverite: Da li budžet odgovara našem planu? Da li smo uključili sve potrebne troškove? Da li su količine i cene realne? Da li smo nešto zaboravili? Da li neke od resursa već imamo ili ih možemo koristiti bez dodatnih troškova? Da li treba nešto da promenimo u planu ili budžetu?

Kartice sa finansijskim pojmovima

Pripremite jedan komplet Kartica sa finansijskim pojmovima za ovu sesiju. Koristite ih nakon što učesnici budu radili sa pojmovima u praksi, tako da kartice utvrđuju, a ne uvode terminologiju.

RESURS – Sve ono što nam je potrebno za realizaciju ideje ili aktivnosti: materijali, oprema, prostor, vreme, znanje, veštine, ljudi, informacije, usluge ili finansijska sredstva.

BUDŽET – Finansijski plan koji pokazuje koliko sredstava nam je potrebno ili imamo na raspolaganju i kako planiramo da ih koristimo tokom određenog vremenskog perioda.

TROŠAK / RASHOD – Novac koji plaćamo za materijale, proizvode, usluge i druge stvari potrebne za realizaciju ideje.

JEDINIČNA CENA – Cena jedne jedinice proizvoda, materijala ili usluge koju kupujemo.

UKUPAN TROŠAK – Ukupan iznos koji treba da platimo za određenu stavku. Pri kupovini više istih jedinica: $\text{količina} \times \text{jedinična cena} = \text{ukupan trošak}$.

SESIJA 2 – GDE MOŽEMO DA OBEZBEDIMO FINANSIRANJE?

Pregled sesije

Da bi ideja prešla iz plana u stvarnost, treba da znamo ne samo šta želimo da uradimo i koliko će to koštati, već i kako ćemo obezbediti potrebna sredstva. Sposobnost da se prepoznaju različite mogućnosti finansiranja, procene koje od njih odgovaraju našoj ideji i napravi realan izbor važan je deo preduzetničkog delovanja.

Na prethodnoj sesiji učesnici su identifikovali resurse i troškove povezane sa idejom koju razvijaju i pripremili budžet. Na ovoj sesiji prave sledeći korak: istražuju odakle mogu doći sredstva potrebna za realizaciju njihove ideje i kako funkcionišu različiti izvori.

Kroz konkretne situacije, diskusiju i grupni rad, učesnici se upoznaju sa sopstvenim doprinosom, aktivnostima prikupljanja sredstava, donacijama, sponzorstvima, grupnim finansiranjem (crowdfunding), grantovima, prihodima od proizvoda ili usluga i drugim oblicima finansiranja. Pritom uče da različiti izvori podrazumevaju različite mogućnosti, uslove i obaveze i da nije svaki izvor pogodan za svaku ideju. Na kraju ono što su naučili direktno primenjuju na ideju koju razvijaju i pripremaju sopstveni plan obezbeđivanja sredstava potrebnih za njenu realizaciju.

Trajanje: 90 minuta

Preporučena veličina grupe: 12–25 učesnika

Preporučeni uzrast: 15–29 godina

Prilagođavanje prema uzrastu

15–18 godina: Koristite jednostavne i poznate primere, kao što su omladinske aktivnosti, lokalne akcije, kampanje i mali događaji. O zajmovima, kreditima i mikrofinansiranju dajte samo osnovne informacije, kao deo finansijske pismenosti.

19–24 godine: Uključite širi spektar izvora i posvetite više pažnje uslovima pristupa i obavezama koje iz njih proističu.

25–29 godina: Podstaknite detaljnije poređenje izvora, kombinovanje različitih izvora i procenu uslova, rizika i održivosti.

Ishodi učenja

Na kraju sesije učesnici će moći da:

- identifikuju različite izvore i načine obezbeđivanja sredstava;
- objasne kako funkcionišu osnovni oblici finansiranja;
- uvide da različiti izvori podrazumevaju različite uslove i obaveze;
- procene koji su izvori pogodniji za različite ideje i situacije;
- razmotre mogućnost kombinovanja više izvora;
- izaberu realne izvore za ideju koju razvijaju i pripreme osnovni plan obezbeđivanja potrebnih sredstava.

Potrebni materijali

Budžeti sa Sesije 1, flipčart, markeri, olovke, Kartice sa situacijama, Kartice – Izvori sredstava i Radni list – Plan finansiranja naše ideje.

Tok sesije

Deo 1 – Jedna ideja, različite mogućnosti – 10 minuta

Počnite sledećom situacijom: „Grupa mladih ima ideju kojom želi da odgovori na problem ili potrebu koju je prepoznala u svojoj zajednici. Tim je već pripremio plan i budžet, ali je utvrdio da mu za realizaciju ideje nedostaje 500 evra. Šta mogu da urade?“ Zapišite predloge na flipčart bez njihovog trenutnog razvrstavanja ili vrednovanja. Učesnici mogu predložiti da sami obezbede deo sredstava, organizuju aktivnost prikupljanja sredstava, zatraže podršku od građana ili neke kompanije, prijave se na konkurs za grant, organizuju onlajn kampanju ili druga rešenja.

Kada prikupite nekoliko ideja, pitajte: „Da li se sva ova sredstva obezbeđuju na isti način? Šta treba da uradimo da bismo ih dobili? Da li sva podrazumevaju iste uslove i obaveze?“

Zatim zamolite timove da ukratko pogledaju budžet koji su na prethodnoj sesiji pripremili za sopstvenu ideju. Objasnite da, dok budu istraživali različite mogućnosti u narednim delovima sesije, treba stalno da imaju na umu sledeće pitanje: „Da li bi ovo moglo da funkcioniše i za našu ideju?“

Deo 2 – Kako bi mogli da obezbede sredstva? – 20 minuta

Zamolite učesnike da nastave da rade u istim timovima u kojima razvijaju svoju ideju/inicijativu. Svakom timu dajte po jednu Karticu sa situacijom i zamolite ih da pažljivo razmotre situaciju i razmisle o mogućim načinima na koje bi ideja ili inicijativa predstavljena u primeru mogla da napreduje. U ovoj fazi im ne dajte gotove nazive i definicije različitih izvora. Cilj je da učesnici najpre sami otkriju što više mogućnosti kroz konkretne situacije.

Kartica 1: Grupa mladih želi da organizuje seriju radionica o prepoznavanju i prevenciji digitalnog nasilja među mladima. Imaju ljude koji mogu da vode aktivnosti, ali su im potrebna sredstva za materijale, promociju i organizaciju.

Kartica 2: Grupa mladih želi da uredi zapušteni prostor u svom komšiluku i pretvori ga u mesto koje mladi mogu da koriste. Potrebni su im materijali, alati i sredstva za organizovanje aktivnosti.

Kartica 3: Grupa mladih želi da organizuje lokalni kulturni događaj na kojem mladi mogu da predstavljaju svoju muziku, fotografije, kratke filmove i druge kreativne radove. Imaju prostor, ali nemaju dovoljno sredstava za ostale troškove.

Kartica 4: Tim mladih želi da proizvodi platnene torbe sa sopstvenim dizajnom i deo prihoda iskoristi za aktivnosti u zajednici. Imaju ideju i potencijalne kupce, ali im nedostaju sredstva za prvu seriju.

Za svoju situaciju grupe razgovaraju: Odakle bi mogla doći sredstva? Ko bi mogao da podrži ovu ideju i zašto? Šta bi tim trebalo da uradi da bi obezbedio sredstva? Da li bi sredstva morala da se vrate? Da li bi osoba ili organizacija koja ih daje očekivala nešto zauzvrat? Da li bi bilo bolje koristiti jedan ili više izvora?

Nakon grupnog rada svaka grupa ukratko predstavlja svoja rešenja. Ostali učesnici mogu da postavljaju pitanje ili predlože dodatnu mogućnost.

Nakon prezentacija pitajte: „Da li bi neki od pristupa koje ste čuli mogao biti relevantan za ideju koju razvija vaš tim?“

Deo 3 – Upoznavanje sa različitim izvorima – 20 minuta

Na osnovu rešenja koja su učesnici već predložili, postepeno uvodite različite izvore sredstava. Povežite svaki novi pojam sa primerima koje su sami naveli.

Sopstveni doprinos / sopstvena sredstva – sredstva koja pojedinac ili tim odluči da uloži u realizaciju ideje.

Aktivnosti prikupljanja sredstava – aktivnosti organizovane s ciljem prikupljanja sredstava za određenu ideju ili svrhu. To mogu biti bazar, sportski ili kulturni događaj, koncert, prodaja ili aukcija ručno izrađenih predmeta, lokalna kampanja prikupljanja sredstava ili neka druga kreativna aktivnost. Važno je da ljudi jasno znaju za šta se sredstva prikupljaju.

Donacija – finansijska ili druga podrška koju pojedinac, organizacija ili drugi podržavalac pruža za određenu svrhu, bez obaveze vraćanja sredstava.

Sponzorstvo – podrška, najčešće kompanije ili drugog subjekta, pri čemu obično postoji dogovorena korist za sponzora, kao što su vidljivost, promocija ili povezivanje sa aktivnošću.

Grupno finansiranje (crowdfunding) – prikupljanje manjih iznosa od većeg broja ljudi, najčešće putem onlajn platforme ili organizovane kampanje. Da bi kampanja grupnog finansiranja bila uspešna, potrebno je jasno objasniti šta želimo da uradimo, zašto je to važno, koliko sredstava nam je potrebno i za šta će se sredstva koristiti. Fotografije, kratak video ili drugi vizuelni materijali mogu pomoći ljudima da bolje razumeju inicijativu, a kampanju treba aktivno deliti putem društvenih mreža, podržavalaca i drugih kontakata.³

Pri deljenju fotografija, video-snimaka i drugih ličnih podataka posebno je važno poštovati privatnost, dostojanstvo i zaštitu dece, maloletnika i drugih ranjivih osoba, u skladu sa važećim nacionalnim propisima i relevantnim međunarodnim standardima zaštite. Lični podaci i sadržaji na osnovu kojih se pojedinci mogu identifikovati ne bi trebalo da se objavljuju bez odgovarajuće saglasnosti i bez primene potrebnih mera zaštite.

Grant – sredstva dodeljena za određenu svrhu, najčešće putem konkursa ili programa i prema unapred utvrđenim uslovima. Obično je potrebno podneti prijavu i poštovati pravila koja uređuju korišćenje sredstava.

Grantove mogu dodeljivati opštine, državne institucije, fondacije, kompanije, organizacije civilnog društva, međunarodne organizacije i različiti nacionalni i međunarodni programi. Konkursi obično navode ko može da se prijavi, koje aktivnosti mogu biti podržane, koliko je sredstava na raspolaganju, koja su dokumenta potrebna i koji je rok za podnošenje prijave. To što grant postoji ne znači da je pogodan za našu inicijativu – najpre treba da proverimo da li ideja, tim i aktivnosti ispunjavaju uslove konkretnog konkursa.

Prihod od proizvoda ili usluge – kod ideja koje uključuju proizvod, uslugu ili neku drugu ekonomsku aktivnost, deo ili sva potrebna sredstva mogu se ostvariti kroz samu aktivnost.

Zajam / kredit – sredstva koja se pozajmljuju i moraju se vratiti prema dogovorenim uslovima, najčešće uz kamatu ili druge troškove. Pri korišćenju zajma ili kredita važno je pažljivo proveriti uslove, ukupne troškove i obaveze otplate i sredstva pribavljati isključivo od legalnih i propisno ovlašćenih finansijskih

³ Primeri platformi za grupno finansiranje su <https://whydonate.com/>, <https://www.globalgiving.org/> i <https://www.gofundme.com/>, kao i druge međunarodne, regionalne i lokalne platforme. Nisu sve platforme dostupne u svim zemljama, a uslovi za pokretanje kampanje, primanje i povlačenje sredstava, naknade i kriterijumi podobnosti mogu se razlikovati i menjati. Zato pre izbora platforme uvek treba proveriti njenu dostupnost u konkretnoj zemlji i aktuelne uslove korišćenja. Korisno je istražiti i lokalne ili regionalne platforme za grupno finansiranje i druge mogućnosti onlajn prikupljanja sredstava dostupne u konkretnoj zemlji.

institucija ili drugih pružalaca koji prema nacionalnim propisima imaju pravo da nude ovu vrstu finansijskih usluga.

Mikrofinansiranje / mikrokredit – manji zajmovi ili druge finansijske usluge koje mogu biti namenjene pojedincima i malim preduzetničkim aktivnostima sa ograničenim pristupom tradicionalnom bankarskom finansiranju. Pozajmljena sredstva moraju se vratiti prema dogovorenim uslovima.

Nakon predstavljanja različitih izvora podelite Radni list – „**Izvori sredstava**“, koji sadrži kratka objašnjenja svakog izvora. Objasnite da radni list može poslužiti kao podsetnik dok učesnici upoređuju različite mogućnosti i kasnije, kada budu birali koji izvori mogu biti pogodni za njihovu ideju.

Dok prolazite kroz izvore, nacrtajte jednostavnu tabelu na flipčartu i popunite je zajedno sa učesnicima.

Izvor	Odakle dolaze sredstva?	Da li se moraju vratiti?	Koji uslovi ili obaveze mogu da važe?
Sopstveni doprinos	Od nas/tima	Ne	Deo troška pokrivamo sami
Aktivnosti prikupljanja sredstava	Od ljudi koji podržavaju cilj/aktivnost	Ne	Treba da organizujemo aktivnost i privučemo podršku
Donacija	Od pojedinaca, organizacija ili drugih podržavalaca	Ne	Podrška se koristi za navedenu svrhu
Sponzorstvo	Najčešće od kompanija	Ne	Može se očekivati vidljivost ili neka druga dogovorena korist
Grupno finansiranje	Od većeg broja ljudi	Obično ne	Treba jasno da predstavimo ideju i privučemo podržavaoce
Grant	Od programa, institucije, fondacije itd.	Ne	Prijava, navedena svrha i pravila
Zajam / kredit	Od banke ili drugog legalnog zajmodavca	Da	Otplata prema dogovorenim uslovima
Mikrokredit	Od mikrofinansijske institucije	Da	Otplata prema dogovorenim uslovima

Objasnite da je ovo pojednostavljen pregled za potrebe vežbe i da konkretna pravila i uslovi zavise od konkretnog izvora.

Dok razgovarate o svakom izvoru, zamolite timove da razmisle o sopstvenoj ideji i pored izvora označe: ✓ – može biti relevantno za našu ideju; ? – možda, treba dodatno da istražimo; × – verovatno nije pogodno za našu ideju.

Deo 4 – Nije svaki izvor pogodan za svaku ideju – 15 minuta

Zamolite grupe da se vrate na situaciju iz Dela 2. Sada, kada su upoznati sa različitim izvorima, treba da izaberu dve ili tri opcije za koje smatraju da su najpogodnije za konkretnu situaciju.

Za svaki izbor treba da odgovore: Zašto je ovaj izvor pogodan? Koja je njegova prednost? Koje uslove ili obaveze treba da uzmemo u obzir?

Zatim svakoj grupi dajte dodatnu informaciju koja menja situaciju, na primer: „Sredstva su vam potrebna u naredne dve nedelje.“ „Tim ne želi da preuzme obavezu vraćanja sredstava.“ „Jedna lokalna kompanija je već pokazala interesovanje za temu.“ „Veliki broj ljudi u zajednici podržava ideju.“ „Već imate ljude koji su zainteresovani da unapred kupe proizvod.“

Pitajte: „Da li nova informacija menja vaš izbor? Zašto?“

Objasnite da izvor ne biramo samo na osnovu toga šta je dostupno. Treba da razmotrimo o kakvoj vrsti ideje se radi, koliko sredstava nam je potrebno, za šta su nam potrebna, koliko vremena imamo i koje uslove ili obaveze možemo da preuzmemo.

Deo 5 – Plan finansiranja naše ideje – 20 minuta

Objasnite da su učesnici do sada radili sa različitim situacijama kako bi se upoznali sa mogućim izvorima finansiranja i uporedili ih. Sada će ono što su naučili primeniti na ideju koju njihov tim razvija tokom prethodnih modula.

Učesnici se vraćaju u iste timove i uzimaju budžet koji su pripremili za svoju ideju na Sesiji 1. Na osnovu njega svaki tim treba da pripremi Plan finansiranja svoje ideje.

Najpre treba da utvrde: Koliki je ukupan budžet naše ideje? Koliko sredstava ili sopstvenog doprinosa već imamo na raspolaganju? Koliko sredstava još treba da obezbedimo? Za koje konkretne aktivnosti ili troškove su nam potrebna?

Zatim ih zamolite da pregledaju izvore sa kojima su se upoznali tokom sesije i procene: Koje izvore bismo realno mogli da koristimo za našu ideju? Zašto baš te izvore? Koji izvor je najpogodniji za koju potrebu u našem budžetu? Da li je bolje koristiti jedan izvor ili kombinovati više izvora? Koje uslove ili obaveze bismo preuzeli? Šta konkretno treba da uradimo da bismo pristupili svakom izabranom izvoru?

Naglasite da ceo budžet ne mora da se obezbedi sa jednog mesta. Tim može da kombinuje sopstveni doprinos i različite spoljne izvore, ako to ima smisla za konkretnu ideju. Naglasite da obezbeđivanje resursa ne mora uvek da znači prikupljanje novca. Ako se određeni trošak može pokriti donacijom

materijala, besplatnim korišćenjem prostora, pozajmljenom opremom, pruženom uslugom ili nekim drugim nefinansijskim doprinosom, to može smanjiti iznos koji tim treba finansijski da obezbedi.

Svaki tim popunjava Radni list – Plan finansiranja naše ideje. Cilj je da na kraju ima konkretnu i što realniju sliku o tome kako bi pokrio budžet koji je već pripremio.

Zatim svaki tim predstavlja svoj plan celoj grupi: „Za realizaciju naše ideje potrebno nam je _____ evra/druge valute. Od tog iznosa već možemo da obezbedimo _____. Preostala sredstva planiramo da obezbedimo putem _____. Ove izvore smo izabrali zato što _____. Naš prvi korak biće _____.“

Nakon svake prezentacije ostali učesnici mogu da postavljaju pitanja, daju komentare ili predlože dodatnu mogućnost. Tim može da revidira svoj plan ako kroz diskusiju dobije korisnu ideju.

Deo 6 – Izvor je samo početak – 5 minuta

Za završnu refleksiju pitajte: „Šta je bilo najvažnije pri izboru izvora za vašu ideju? Da li ste promenili svoj početni izbor nakon što ste razmotrili uslove? Da li bi kombinacija više izvora mogla biti realnija od oslanjanja na samo jedan?“

Zaključite porukom: „Obezbeđivanje sredstava ne počinje pitanjem ‚Ko može da nam da novac?‘, već jasnim razumevanjem onoga što želimo da realizujemo, šta nam je potrebno i koji oblik finansiranja najbolje odgovara našoj ideji. Preduzetnička inicijativa znači i sposobnost da prepoznamo prilike, mobilishemo resurse koji su nam potrebni i pronađemo realan način da ideju pretvorimo u akciju.“

Povežite sesiju sa sledećom. Učesnici sada znaju koliko sredstava im je potrebno, koje izvore bi mogli da koriste i odakle bi podrška mogla da dođe. Sledeći korak je da razmotre kako da pristupe potencijalnim podržavaocima i jasno i ubedljivo objasne šta žele da urade i kakvu podršku traže.

Napomene za facilitatora

Ne predstavljajte izvore kao gotov meni iz kojeg svaki tim mora da bira. Cilj je da učesnici nauče da procene koji način obezbeđivanja sredstava ima smisla za konkretnu ideju. Stalno ih vraćajte na ideju koju razvijaju i na budžet koji su već pripremili.

Kod ideja usmerenih na konkretnu potrebu ili problem u zajednici, podstaknite učesnike da razmisle o tome ko bi mogao biti zainteresovan da podrži ideju i zašto. Kod ideja koje uključuju proizvod, uslugu ili drugu ekonomsku aktivnost, uvedite i mogućnost da se deo sredstava ostvari kroz samu aktivnost. Na taj način učesnici uviđaju da se preduzetničke veštine povezane sa planiranjem, mobilisanjem resursa i donošenjem odluka mogu primeniti pri realizaciji različitih vrsta ideja i inicijativa.

Ako učesnici žele da istraže određenu platformu za grupno finansiranje, podstaknite ih da provere da li je dostupna u njihovoj zemlji, koji su uslovi korišćenja, da li postoje naknade i kako se prikupljena sredstva isplaćuju.

Zajmovima, kreditima i mikrofinansiranju pristupite sa posebnom pažnjom. Oni su uključeni kako bi učesnici razumeli širi spektar mogućnosti i osnovnu finansijsku logiku, a ne kao preporuka za zaduživanje. Kod mlađih učesnika tretirajte ih prvenstveno kao deo finansijske pismenosti.

Naglasite takođe da grantove, donacije i sponzorstva ne treba shvatati jednostavno kao „besplatan novac“. Oni mogu imati određenu svrhu, pravila, očekivanja ili obaveze. Ključni cilj je da učesnici razumeju da je obezbeđivanje sredstava deo realizacije ideje i da zahteva informisane izbore, planiranje i inicijativu.

Izvori finansiranja

Sopstveni doprinos / sopstvena sredstva – Sredstva koja pojedinac ili tim odluči da uloži u realizaciju ideje.

Aktivnosti prikupljanja sredstava – Aktivnosti organizovane s ciljem prikupljanja sredstava za određenu ideju ili svrhu.

Donacija – Finansijska ili druga podrška pružena za određenu svrhu, bez obaveze vraćanja.

Sponzorstvo – Podrška pri kojoj obično postoji dogovorena korist ili vidljivost za stranu koja je pruža.

Grupno finansiranje (crowdfunding) – Prikupljanje manjih iznosa od većeg broja ljudi, najčešće putem onlajn platforme ili organizovane kampanje.

Grant – Sredstva dodeljena za određenu svrhu prema unapred utvrđenim uslovima, najčešće putem konkursa ili programa.

Prihod od proizvoda ili usluge – Sredstva ostvarena prodajom proizvoda ili usluge.

Zajam / kredit – Sredstva koja se pozajmljuju i moraju se vratiti prema dogovorenim uslovima, najčešće uz kamatu ili druge troškove.

Mikrofinansiranje / mikrokredit – Manji zajmovi ili druge finansijske usluge koje mogu biti dostupne pojedincima ili malim preduzetničkim aktivnostima. Pozajmljena sredstva moraju se vratiti prema dogovorenim uslovima.

Plan finansiranja naše ideje/inicijative

Naša inicijativa: _____

Ukupan budžet: _____

Sredstva koja već imamo ili možemo sami da obezbedimo: _____

Sredstva koja još treba da obezbedimo: _____

Za šta su nam potrebna sredstva?	Potreban iznos	Izvor iz kojeg da planiramo obezbedimo sredstva	Zašto je ovaj izvor pogodan za našu ideju?	Šta treba da uradimo da bismo mu pristupili?

--	--	--	--	--

Nakon popunjavanja tabele razgovarajte u svom timu: Da li izabrani izvori zajedno pokrivaju sredstva koja nam nedostaju? Koje uslove ili obaveze treba da uzmemo u obzir? Koje smo još izvore razmatrali, ali smo odlučili da ih ne koristimo, i zašto? Šta ćemo uraditi ako ne uspemo da obezbedimo neki od planiranih izvora?

Naš prvi konkretan korak ka obezbeđivanju sredstava biće:

SESIJA 3 – MOBILISANJE PODRŠKE ZA NAŠU IDEJU

Pregled sesije

Obezbeđivanje sredstava i drugih potrebnih resursa ne završava se identifikovanjem mogućih izvora. Da bi ideja dobila podršku, treba da znamo kome da se obratimo, šta konkretno da tražimo i kako da jasno objasnimo zašto je naša ideja važna i vredna podrške.

Na prethodnoj sesiji učesnici su istraživali različite izvore finansiranja i pripremili plan finansiranja ideje koju razvijaju. Na ovoj sesiji prave sledeći korak: identifikuju potencijalne podržavaoce, razmišljaju o tome šta bi mogli od njih da traže i pripremaju konkretan pristup za traženje podrške.

Podrška ne mora uvek da bude finansijska. Prostor, materijali, oprema, usluge, znanje, kontakti, promocija ili vreme mogu biti jednako važni za realizaciju ideje. Zato se učesnici podstiču da šire razmišljaju o resursima dostupnim u njihovoj zajednici i načinima na koje ih mogu mobilisati.

Sesija povezuje sposobnost mobilisanja resursa sa komunikacijom, inicijativom i građenjem saradnje. Do kraja sesije svaki tim priprema i vežba konkretan zahtev za podršku za sopstvenu ideju.

Trajanje: 90 minuta

Preporučena veličina grupe: 12–25 učesnika

Preporučeni uzrast: 15–29 godina

Prilagođavanje prema uzrastu

15–18 godina: Koristite potencijalne podržavaoce koji su im poznati i razumljivi – školu, omladinski centar, lokalnu organizaciju, lokalnu firmu, opštinu ili ljude iz zajednice. Fokusirajte se na jednostavan i konkretan zahtev.

19–24 godine: Uključite različite vrste organizacija, institucija, kompanija i programa i podstaknite učesnike da prilagode svoj pristup različitim podržavaocima.

25–29 godina: Posvetite više pažnje građenju partnerstava, zajedničkom interesu, pregovaranju i kombinovanju različitih vrsta podrške.

Ishodi učenja

Na kraju sesije učesnici će moći da:

- identifikuju različite potencijalne podržavaoce za realizaciju ideje;
- razmotre finansijske i nefinansijske oblike podrške;
- procene koji podržavalac je najpogodniji za određenu potrebu;
- formulišu jasan i konkretan zahtev za podršku;
- objasne zašto je ideja važna i zašto bi potencijalni podržavalac mogao biti zainteresovan da doprinese;
- prilagode zahtev različitim potencijalnim podržavaocima;
- pripreme i uvežbaju zahtev za podršku za ideju koju razvijaju.

Potrebni materijali

Planovi finansiranja sa Sesije 2, budžeti timova, flipčart, markeri, papiri formata A4, olovke, Kartice – Potencijalni podržavaoci i Radni list – Naš zahtev za podršku.

Tok sesije

Deo 1 – Podrška nije samo novac – 10 minuta

Napišite na flipčart: „Šta bi nam, osim novca, moglo biti potrebno za realizaciju ideje?“

Podstaknite kratku diskusiju. Učesnici mogu pomenuti prostor, opremu, materijale, prevoz, znanje, stručnost, volontere, kontakte, dozvole, promociju, pristup publici, digitalne alate ili druge resurse.

Zatim pitajte: „Ako nam neko može besplatno ustupiti prostor koji u našem budžetu košta 150 evra, da li nam to pomaže da smanjimo iznos koji treba da obezbedimo?“

Povežite diskusiju sa prethodnim sesijama. Objasnite da nam budžet pokazuje šta nam je potrebno i koliko to košta, ali to ne znači da svaki resurs moramo da kupimo. Ponekad ga možemo obezbediti kroz saradnju, donaciju, pozajmicu, deljenje resursa ili neki drugi oblik podrške.

Zamolite timove da ukratko pogledaju svoj budžet i izaberu jedan trošak ili resurs koji bi možda mogli da obezbede bez direktnog plaćanja. Uzmite nekoliko primera u plenumu.

Deo 2 – Ko može da nas podrži i zašto? – 15 minuta

Napišite na flipčart: „Ko bi mogao biti zainteresovan da podrži našu ideju?“

Zamolite učesnike da identifikuju što više potencijalnih podržavalaca: pojedince, lokalne firme i kompanije, organizacije, škole ili univerzitete, omladinske centre, opštinu ili druge institucije, fondacije, medije, stručnjake, lokalne grupe i druge relevantne aktere.

Zatim postavite važnije pitanje: „Zašto bi bilo ko od njih želeo da nas podrži?“

Razgovarajte o tome kako različiti podržavaoci mogu imati različite razloge. Neko može deliti cilj inicijative, kompanija može želeći da doprinese lokalnoj zajednici ili stekne vidljivost, institucija se možda bavi istim pitanjem, dok organizacija može imati slične ciljeve.

Naglasite da dobar zahtev za podršku ne počinje samo pitanjem „Šta nam je potrebno?“, već i pitanjem „Zašto bi baš ovaj podržavalac mogao biti zainteresovan?“

Deo 3 – Isti zahtev, drugačiji podržavalac – 20 minuta

Objasnite da način na koji tražimo podršku treba da zavisi i od toga kome se obraćamo.

Navedite zajednički primer: Grupa mladih želi da organizuje seriju aktivnosti za uređenje zapuštenog javnog prostora i njegovo korišćenje za omladinske aktivnosti. Potrebni su im materijali, prostor za pripremne sastanke, promocija i pomoć ljudi sa određenim praktičnim znanjem.

Podelite učesnike u male grupe i svakoj grupi dodelite drugog potencijalnog podržavaoca: lokalnu kompaniju, opštinu, lokalnu organizaciju civilnog društva, lokalni medij ili stručnjaka sa relevantnim znanjem i veštinama.

Svaka grupa treba da razmotri: Šta bismo konkretno tražili od ovog podržavaoca? Zašto baš od ovog podržavaoca? Šta bismo mu rekli o ideji? Zašto bi mogao biti zainteresovan da pomogne?

Nakon kratkog grupnog rada grupe predstavljaju svoje predloge. Uporedite odgovore i pokažite da ista ideja može zahtevati različite vrste podrške od različitih ljudi i organizacija.

Na primer, od kompanije bi mogli da traže materijale ili finansijsku podršku, od opštine korišćenje prostora ili drugu institucionalnu podršku, od organizacije stručnost ili volontere, a od medija promociju.

Deo 4 – Šta treba da sadrži dobar zahtev za podršku? – 15 minuta

Pitajte učesnike: „Kada bi vas neko zamolio da podržite njegovu ideju, šta biste želeli da znate pre nego što odlučite da li ćete pomoći?“

Zapišite njihove odgovore i iskoristite ih da postepeno izgradite strukturu jednostavnog zahteva za podršku:

- Ko smo mi?
- Šta želimo da uradimo?
- Na koju potrebu ili problem ideja odgovara?
- Ko će imati koristi i kakvu promenu želimo da postignemo?
- Šta već imamo ili radimo sami?
- Šta nam je konkretno potrebno?
- Zašto se obraćamo baš ovom podržavaocu?
- Kako će njegova podrška doprineti realizaciji ideje?

Naglasite reč konkretno. „Podržite nas“ je mnogo manje jasno od „Potrebni su nam materijali u vrednosti od 130 evra za tri radionice“ ili „Molimo za besplatno korišćenje sale dve subote“.

Objasnite i da zahtev ne treba da bude dugačak. Podržavalac treba brzo da razume šta želite da uradite, zašto je to važno i šta od njega tražite.

Deo 5 – Priprema zahteva za podršku za našu ideju – 20 minuta

Objasnite da su do sada radili sa zajedničkim primerom kako bi razumeli logiku obraćanja različitim podržavaocima. Sada će ono što su naučili direktno primeniti na ideju koju njihov tim razvija tokom prethodnih modula.

Učesnici se vraćaju u iste timove i uzimaju svoj budžet i Plan finansiranja sa prethodne sesije.

Najpre treba da izaberu jednu konkretnu potrebu iz svog plana i jednog realnog potencijalnog podržavaoca kojem bi mogli da se obrate.

Ne moraju da traže novac. Mogu da traže finansijsku podršku, materijale, opremu, prostor, uslugu, stručnost, promociju ili neki drugi resurs koji im je zaista potreban.

Zatim popunjavaju Radni list – Naš zahtev za podršku, odgovarajući na pitanja: Kome se obraćamo? Šta znamo o njemu? Zašto mislimo da bi mogao biti zainteresovan za našu ideju? Šta konkretno tražimo? Šta treba da zna o našoj ideji? Šta smo već sami uradili ili obezbedili? Kako će nam njegova podrška pomoći? Kako ćemo mu pristupiti?

Na osnovu svojih odgovora tim priprema kratak usmeni zahtev za podršku u trajanju od približno jednog do dva minuta.

Naglasite da ovo nije nova prezentacija cele ideje. Ovog puta zadatak je drugačiji: uputiti konkretan zahtev konkretnom podržavaocu.

Deo 6 – Pitaj, odgovori, unapredi – 10 minuta

Svaki tim predstavlja svoj zahtev. Facilitator ili neki drugi učesnik preuzima ulogu potencijalnog podržavaoca.

Nakon zahteva „podržavalac“ postavlja jedno ili dva pitanja, na primer: „Zašto se obraćate baš nama?“ „Za šta ćete tačno iskoristiti podršku?“ „Šta ste već obezbedili?“ „Kako znate da je ova aktivnost potrebna?“ „Šta ako ne uspete da obezbedite preostale resurse?“

Ostali učesnici mogu da daju kratke povratne informacije: Šta je bilo jasno? Šta je moglo biti konkretnije? Da li smo razumeli šta tačno tim traži? Da li je bilo jasno zašto se obraćaju baš tom podržavaocu?

Nakon povratnih informacija timovi mogu ukratko da dopune ili revidiraju svoj zahtev.

Zaključite porukom: „Mobilisanje resursa ne znači samo traženje novca. To znači prepoznati šta nam je potrebno, ko može da doprinese i kako možemo da izgradimo saradnju oko ideje koju želimo da realizujemo. Što smo konkretniji u vezi sa tim šta tražimo i zašto, veća je verovatnoća da će drugi razumeti kako mogu da nas podrže.“

Podsetite učesnike da su kroz tri sesije modula prošli povezan proces: identifikovali su resurse i troškove i pripremili budžet, istražili različite izvore finansiranja, a zatim naučili kako da se konkretno obrate i zatraže podršku za sopstvenu ideju.

Napomene za facilitatora

Stalno povezujte sesiju sa stvarnim idejama, budžetima i planovima finansiranja koje su timovi već razvili. Zajednički primeri služe za učenje metode, ali glavni zadatak je da svaki tim pripremi konkretan zahtev za sopstvenu ideju.

Podstaknite učesnike da razmišljaju i izvan finansijske podrške. Ako se neki resurs može obezbediti kao donacija, usluga, korišćenje prostora, stručnost ili partnerstvo, to može direktno smanjiti iznos koji treba obezbediti u novcu.

Postarajte se da se zahtev ne pretvori samo u objašnjavanje koliko je ideja dobra. Ključni ishod je da učesnici jasno kažu šta konkretno traže, od koga i zašto baš od tog podržavaoca. Takođe izbegavajte da stvorite utisak da je potencijalni podržavalac dužan da pomogne. Deo preduzetničkog delovanja je i sposobnost da se sasluša odgovor, odgovori na pitanja, prilagodi pristup i, ako je potrebno, potraži druga prilika za podršku.

Radni listovi:

Potencijalni podržavaoci

Lokalna kompanija / firma – Može da obezbedi finansijsku podršku, materijale, proizvode, usluge, opremu, prostor, stručnost ili promociju.

Opština / javna institucija – U zavisnosti od ideje i raspoloživih mogućnosti, može da obezbedi prostor, logističku ili institucionalnu podršku, informacije, kontakte ili druge resurse.

Organizacija civilnog društva ili omladinska organizacija – Može da doprinese znanjem, iskustvom, prostorom, kontaktima, mentorstvom, volonterima ili drugom podrškom.

Fondacija / program – Može da obezbedi finansijsku ili drugu podršku ako je ideja usklađena sa njenim ciljevima i uslovima.

Pojedinci i ljudi iz zajednice – Mogu da doprinesu sredstvima, vremenom, znanjem, materijalima, kontaktima ili učešćem u aktivnostima prikupljanja sredstava ili grupnog finansiranja.

Mediji / onlajn mediji – Mogu pomoći da ideja dopre do više ljudi i potencijalnih podržavalaca.

Stručnjak / ekspert – Može da doprinese znanjem, savetom, mentorstvom ili konkretnom stručnom uslugom.

Naš zahtev za podršku

Naša ideja: _____

Šta nam je konkretno potrebno? _____

Od koga želimo da zatražimo podršku? _____

Zašto se obraćamo baš ovoj osobi/organizaciji? _____

Šta želimo da zna o našoj ideji? _____

Na koju potrebu ili problem naša ideja odgovara i ko će od nje imati koristi?

Šta već imamo, radimo ili sami obezbeđujemo? _____

Šta konkretno tražimo od podržavaoca? _____

Kako će njegova podrška doprineti realizaciji ideje?

Kako ćemo mu pristupiti? _____

Na kraju pripremite svoj zahtev u nekoliko rečenica:

„Mi smo _____. Radimo na ideji kojom želimo da

_____. To je važno zato što

_____. Do sada smo već

_____. Želeli bismo da vas zamolimo za

_____ . Vaša podrška pomoći će nam da
_____ “
_____ .

MODUL 5 – KOMUNICIRANJE SVOJE IDEJE

Pregled modula

Razvoj dobre ideje samo je jedan deo procesa pretvaranja ideja u akciju. Da bi ideja ili inicijativa bila shvaćena, zainteresovala druge ljude i dobila podršku, važno je **jasno objasniti šta se predlaže, zašto je to važno i šta želimo da postignemo**. Sposobnost komuniciranja ideje važna je preduzetnička veština, ali i veština koju mladi mogu da koriste u omladinskim inicijativama, društvenom aktivizmu, obrazovanju, poslu i svakodnevnom životu.

U prethodnim modulima učesnici su postepeno razvijali svoje ideje/inicijative – od identifikovanja potrebe, izazova ili prilike, preko razvoja ideje i planiranja konkretnih aktivnosti, do razmatranja resursa, budžeta i mogućnosti obezbeđivanja podrške. U ovom modulu koriste sav svoj prethodni rad kako bi naučili **kako da suštinu svoje inicijative pretvore u kratku, jasnu i ubedljivu poruku**.

Modul je usmeren na **pič (engl. pitch) – kratko i svrsishodno predstavljanje ideje ili inicijative određenoj publici**. Dobar pič ne znači reći sve što znamo o ideji. Naprotiv, zahteva da se prepozna ono što je najvažnije, informacije organizuju u logičan tok i publici jasno pokaže **koju smo potrebu ili izazov prepoznali, šta predlažemo da uradimo, kome je to važno i kojoj pozitivnoj promeni želimo da doprinesemo**.

Ista inicijativa može se predstaviti različitim ljudima – vršnjacima, građanima, organizacijama, institucijama, potencijalnim partnerima, podržavaocima ili donatorima. Učesnici zato uče da dobra komunikacija ne zavisi samo od toga **šta želimo da kažemo**, već i od toga **kome se obraćamo, šta je toj publici važno i šta želimo da razume, zapamti ili uradi nakon našeg predstavljanja**.

Ipak, jasna poruka je samo jedan deo uspešnog predstavljanja. Način na koji govorimo, ton i jačina glasa, tempo, kontakt sa publikom, držanje tela i izraz lica mogu uticati na to kako drugi primaju našu poruku. Učesnici zato u praksi istražuju kako **verbalna i neverbalna komunikacija** mogu pomoći da se ideja predstavi jasnije i samouverenije.

Posebna pažnja posvećena je i sposobnosti **da se sluša i odgovara drugima**. Predstavljanje ideje nije jednosmerna komunikacija. Drugi mogu da postavljaju pitanja, traže dodatno objašnjenje, primete nešto što tim nije razmotrio ili ponude drugačiju perspektivu. Učesnici zato uče da odgovaraju na pitanja, primaju konstruktivne povratne informacije i koriste ih za unapređenje svoje poruke i predstavljanja.

Modul se završava praktičnim predstavljanjem inicijativa koje su timovi razvijali tokom prethodnih modula. Umesto takmičenja i izbora „najbolje“ ideje ili prezentacije, naglasak je na **vežbanju, uzajamnom učenju i unapređivanju**. Učesnici isprobavaju svoj pič, dobijaju pitanja i povratne informacije, razmišljaju o tome šta mogu da unaprede i ponovo predstavljaju svoju inicijativu.

Na taj način modul povezuje sposobnost **razvijanja ideje sa sposobnošću komuniciranja te ideje i mobilisanja drugih oko nje**. Učesnici uče da ubedljivo predstavljanje ne znači „prodavanje“ ideje po svaku cenu, već sposobnost da jasno pokažu **šta žele da urade, zašto je to važno i zašto bi drugi mogli biti zainteresovani za inicijativu, uključiti se u nju ili je podržati**.

Zašto je ova tema važna?

Nalazi **Procene potreba projekta CYBER Change** pokazuju da se mladi mogu suočavati sa **nedostatkom samopouzdanja, strahom od osude i neuspeha, nedostatkom podrške i nesigurnošću u pogledu toga kako da pređu od ideje do konkretne akcije**. Sposobnost da objasne svoju ideju i razgovaraju o njoj sa drugima može biti važan deo prevazilaženja ovih prepreka.

Kada mladi umeju jasno da objasne **šta predlažu, zašto je njihova ideja važna i šta žele da postignu**, lakše mogu da uključe druge ljude, traže podršku, uspostave saradnju i zalažu se za pitanja koja su im važna. Istovremeno, praktične vežbe predstavljanja omogućavaju im da postepeno razviju veće poverenje u sopstvenu sposobnost da izraze i zastupaju svoje ideje.

Ove veštine se mogu primeniti u različitim situacijama – pri predstavljanju omladinske ili građanske inicijative, razgovoru sa institucijom ili organizacijom, traženju partnerstva ili podrške, ali i u obrazovanju, poslu i preduzetništvu. Zato je sposobnost **da se ideja jasno komunicira, sluša druge i prilagođava sopstvena poruka** važan deo preduzetničkog i aktivnog građanskog angažovanja.

Ishodi učenja

Na kraju modula učesnici će moći da:

- identifikuju najvažnije informacije za kratko i jasno predstavljanje svoje ideje/inicijative;
- strukturišu pič koji jasno povezuje potrebu ili izazov, predloženu inicijativu, ljude kojima je važna i pozitivnu promenu kojoj žele da doprinesu;
- prilagode svoju poruku različitoj publici i ciljevima komunikacije;
- prepoznaju kako verbalna i neverbalna komunikacija utiču na to kako se njihova poruka prima;
- predstave svoju inicijativu kratko, jasno i ubedljivo;
- odgovaraju na pitanja i pojašnjavaju različite aspekte svoje inicijative;
- daju i primaju konstruktivne vršnjačke povratne informacije;

- koriste povratne informacije i reakcije publike za unapređenje svog piča.

Ključne preduzetničke kompetencije

Modul posebno doprinosi razvoju **mobilisanja drugih**, jer učesnici uče kako da jasno komuniciraju svoju ideju i pobude interesovanje za nju; **samosvesti i samoeфикаsnosti**, kroz praktično predstavljanje i razvijanje većeg samopouzdanja u izražavanju sopstvenih ideja; i **učenja kroz iskustvo**, kroz vežbu, povratne informacije i postepeno unapređivanje piča.

Ove kompetencije pomažu mladima ne samo da imaju ideje, već i **da ih podele sa drugima, pobude interesovanje, izgrade saradnju i mobilišu ljude i podršku kako bi ih pretvorili u akciju.**

Kako učesnici uče

Aktivnosti u modulu kombinuju **rad u malim grupama, praktične komunikacione vežbe, prezentacije, igranje uloga, pitanja i odgovore i vršnjačke povratne informacije.** Učesnici nastavljaju da rade na inicijativama koje su razvili u prethodnim modulima i postepeno prelaze od strukturisanja poruke ka njenom predstavljanju u praksi.

Vršnjačko učenje ima važnu ulogu jer, slušajući druge, postavljajući pitanja i razmenjujući povratne informacije, učesnici mogu da prepoznaju **šta je u njihovoj poruci jasno i ubedljivo, šta treba dodatno da objasne i kako mogu da unaprede način na koji predstavljaju svoju inicijativu.**

SESIJA 1 – OD IDEJE DO JASNE PORUKE

Pregled sesije

Kada imamo ideju ili inicijativu koju dobro poznajemo, često želimo da objasnimo mnogo stvari odjednom – kako je nastala, kojim problemom se bavi, šta planiramo da uradimo, ko će biti uključen i kakve rezultate očekujemo. Međutim, kada je predstavljamo drugima, nije uvek potrebno, niti moguće, izneti sve detalje. Važno je umeti prepoznati suštinu i pretvoriti je u kratku, jasnu i lako razumljivu poruku.

Ova sesija pomaže učesnicima da se vrate na ideju/inicijativu koju su razvili u prethodnim modulima i prepoznaju informacije koje su najvažnije za njeno predstavljanje. Oni razmišljaju o tome šta žele da drugi razumeju i zapamte, kome se obraćaju i šta žele da postignu svojom komunikacijom.

Posebna pažnja posvećuje se publici. Ista inicijativa može se predstaviti vršnjacima, građanima, organizacijama, institucijama, potencijalnim partnerima ili podržavaocima, ali ne mora uvek da se predstavlja na isti način. Učesnici uče da suština inicijative ostaje ista, ali da se informacije koje naglašavaju i način na koji strukturišu poruku mogu prilagoditi publici i svrsi komunikacije.

Sesija predstavlja prvi korak ka pripremi piča – kratkog i svrsishodnog predstavljanja ideje ili inicijative određenoj publici. U ovoj fazi fokus nije na stilu predstavljanja niti na „savršenom“ izlaganju, već na tome da učesnici znaju šta je najvažnije reći i kako te informacije povezati u jasnu i logičnu poruku.

Vodeće pitanje sesije je: Kako za kratko vreme jasno da objasnimo šta je naša inicijativa, zašto je važna i šta želimo da postignemo?

Trajanje: 90 minuta

Preporučena veličina grupe: 12–25 učesnika

Preporučeni uzrast: 15–29 godina

Prilagođavanje prema uzrastu

15–18 godina: Koristite jednostavne i bliske primere iz škole, omladinskih aktivnosti, vršnjačkih inicijativa i aktivnosti u lokalnoj zajednici. Pomozite učesnicima da skrate svoju poruku i izbegnu previše informacija odjednom.

19–24 godine: Podstaknite ih da razmisle kako bi istu inicijativu predstavili različitoj publici – drugim mladima, organizaciji, lokalnoj instituciji, partneru ili potencijalnom podržavaocu – i šta bi u svakom slučaju naglasili.

25–29 godina: Uključite složenije situacije u kojima inicijativu treba predstaviti različitim akterima i podstaknite učesnike da samostalnije odrede koje su informacije najrelevantnije za konkretnu publiku i svrhu.

Ishodi učenja

Na kraju sesije učesnici će moći da:

- identifikuju najvažnije informacije o svojoj ideji/inicijativi;
- prepoznaju šta je važno da publika razume i zapamti;
- prilagode sadržaj poruke publici i svrsi komunikacije;
- organizuju najvažnije informacije u kratku i logičnu strukturu;
- pripreme prvu verziju kratke poruke o svojoj inicijativi.

Potrebni materijali

Flipčart papir, markeri, materijali koje su timovi prethodno razvili za svoje inicijative i sat ili tajmer.

Tok sesije

Deo 1 – Možete li to da objasnite za jedan minut? – 15 minuta

Počnite pitanjem: „Kada biste sada sreli nekoga ko ne zna ništa o vašoj inicijativi i imali samo jedan minut da objasnite šta želite da uradite – šta biste mu rekli?“

Zamolite dva ili tri dobrovoljca da ukratko pokušaju da objasne neku poznatu ideju, aktivnost ili inicijativu. U ovoj fazi ne moraju da predstavljaju inicijativu svog tima. Svrha je da se otvori diskusija o tome šta poruku čini lakom ili teškom za razumevanje.

Nakon svakog kratkog predstavljanja pitajte ostale:

- Šta ste razumeli?
- Šta vam je najviše ostalo u sećanju?
- Da li je nedostajalo nešto što vam je bilo potrebno da biste razumeli ideju?
- Da li je bilo informacija koje nisu bile potrebne u ovako kratkom predstavljanju?

Zapišite ključne odgovore na flipčart.

Objasnite da, kada dobro poznajemo neku temu, često želimo da kažemo previše – kako je ideja nastala, šta smo istražili, koje smo aktivnosti planirali, koliko nam je resursa potrebno i mnoge druge detalje. Ali publika ne mora odmah da zna sve te informacije.

Naglasite: „Kratko predstavljanje ne znači reći sve o našoj inicijativi za manje vremena. Znači izabrati ono što je najvažnije, tako da druga osoba razume šta želimo da uradimo i zašto je to važno.“

Uvedite pojam piča i objasnite da je to kratko i svrsishodno predstavljanje ideje ili inicijative određenoj publici. Njegova svrha može biti da pobudi interesovanje, otvori razgovor, privuče ljude inicijativi ili stvori priliku za dalju saradnju i podršku.

Deo 2 – Kome se obraćamo i šta želimo da postignemo? – 20 minuta

Recite: „Pre nego što odlučimo šta ćemo reći, treba da znamo kome se obraćamo i šta želimo da postignemo svojom porukom.“

Navedite jednostavan primer. Zamislite inicijativu kojom mladi žele da podstaknu veće učešće mladih u donošenju odluka u svojoj opštini.

Pitajte: „Da li biste ovu inicijativu na isti način predstavili drugim mladima i predstavniku opštine?“

Podstaknite ih da uvide da bi, kada se obraćaju mladima, mogli da naglase zašto je njihovo učešće važno i kako mogu da se uključe, dok bi, kada se obraćaju predstavniku opštine, mogli da naglase šta trenutno nedostaje, šta predlažu i zašto je važno da se institucija uključi. Objasnite da se suština inicijative ne menja, ali da se ono što naglašavamo i način na koji je predstavljamo mogu menjati.

Zamolite učesnike da se vrate u timove u kojima razvijaju svoju inicijativu. Zamolite ih da na flipčart papiru odgovore na tri pitanja:

- Kome želimo da predstavimo našu inicijativu?
- Šta je najvažnije da ova publika razume ili zapamti?
- Šta želimo da se dogodi nakon našeg predstavljanja – šta želimo da publika uradi, o čemu da razmisli ili za šta da se zainteresuje?

Objasnite da ne moraju da biraju svoju „najvažniju publiku zauvek“. Za ovu vežbu treba da izaberu jednu konkretnu publiku ka kojoj će usmeriti svoj pič.

Nakon grupnog rada zamolite svaki tim da ukratko kaže koju je publiku izabrao i šta želi da postigne svojom porukom. Ostali učesnici mogu da postave kratko pitanje ili ponude dodatni predlog.

Deo 3 – Šta neko treba da zna o našoj inicijativi? – 25 minuta

Recite: „Sada znamo kome se obraćamo i šta želimo da postignemo. Sledeće pitanje je: šta zaista treba da kažemo da bi neko razumeo našu inicijativu?“

Zamolite timove da pogledaju materijale koje su razvili u prethodnim modulima. Naglasite da ne treba ponovo da razvijaju inicijativu. Taj posao je već urađen. Sada, od svih informacija koje imaju, treba da izdvoje suštinu.

Napišite sledeća pitanja na flipčart:

- Šta smo primetili? – Koja potreba, problem, izazov ili prilika je polazna tačka naše inicijative?
- Kome je to važno? – Koji ljudi ili grupe su pogođeni i zašto im je ovo pitanje važno?
- Šta predlažemo? – Šta je naša inicijativa i šta konkretno želimo da uradimo?
- Čemu želimo da doprinesemo? – Na šta želimo da utičemo i koju pozitivnu promenu želimo da podstaknemo?
- Zašto je naša inicijativa vredna pažnje? – Šta je čini važnom, relevantnom ili vrednom za publiku kojoj se obraćamo?

Zamolite timove da svoje odgovore zapišu na flipčart papir. Naglasite da odgovori treba da budu kratki i konkretni, a ne celi pasusi.

Nastavite sa istim primerom:

- Šta smo primetili? Mladi retko imaju priliku da svoje predloge direktno podele sa lokalnim institucijama.

- Kome je to važno? Mladima u opštini, posebno onima koji žele da se uključe, ali ne znaju kako.
- Šta predlažemo? Da organizujemo seriju sastanaka mladih na kojima će mladi formulisati svoje predloge i razgovarati o njima sa predstavnicima opštine.
- Čemu želimo da doprinesemo? Većoj svesti, uključenosti i učešću mladih u pitanjima koja ih se tiču.
- Zašto je to važno? Zato što su odluke koje se tiču mladih bolje kada se čuju njihova iskustva i stavovi.

Kada timovi završe, zamolite ih da pogledaju šta su napisali i zapitaju se: „Ako možemo da kažemo samo nekoliko stvari, šta od ovoga zaista mora da ostane?“

Naglasite da je to suština piča: napraviti izbor između onoga što je važno i onoga što se može objasniti kasnije, ako publika pokaže interesovanje ili postavi pitanje.

Deo 4 – Sastavljanje naše poruke – 25 minuta

Objasnite da će timovi sada povezati informacije koje su izabrali u prvu kratku verziju svog piča.

Napišite sledeću strukturu na flipčart:

- Primetili smo da...
- Ovo je važno za...
- Zato predlažemo...
- Time želimo da utičemo na.../doprinesemo...
- Ovo je važno zato što...

Naglasite da ovo nije tekst koji treba mehanički da čitaju ili nauče napamet. Struktura služi kao alat koji im pomaže da provere da li njihova poruka ima logičan tok. Zamolite timove da sastave svoju poruku, a zatim da je jedan član tima pročita naglas ostalim članovima.

Postavite im tri pitanja za proveru:

- Da li je odmah jasno šta želimo da uradimo?
- Da li je jasno zašto je ovo važno?
- Da li postoji nešto što možemo da izbacimo, a da ne izgubimo suštinu?

Zamolite timove da skrate i unaprede poruku ako je potrebno. Podsetite ih da svrha nije da se na ovoj sesiji napravi „savršen pič“. Na narednim sesijama radiće na tome kako prenose poruku, isprobaće je pred publikom, dobiti pitanja i povratne informacije i ponovo je unaprediti.

Deo 5 – Refleksija i zatvaranje – 5 minuta

Okupite učesnike u plenumu i pitajte:

- Šta je bilo teže – odlučiti šta reći ili šta izostaviti?
- Šta se promenilo kada ste počeli da razmišljate o tome kome prenosite poruku?
- Šta mislite, šta kratku poruku čini jasnom i lakom za pamćenje?

Završite porukom: „Dobar pič ne počinje pitanjem: kako da kažemo sve o našoj inicijativi? Počinje pitanjem: šta je najvažnije da ova publika razume i zapamti?“

Objasnite da će na sledećoj sesiji preći sa toga šta govorimo na to kako to govorimo i istražiti kako glas, tempo, govor tela, kontakt sa publikom i način predstavljanja mogu da ojačaju njihovu poruku.

SESIJA 2 – RECI TAKO DA TE DRUGI SLUŠAJU**Pregled sesije**

Jasna i dobro strukturisana poruka važna je osnova za uspešno predstavljanje ideje ili inicijative, ali način na koji prenosimo poruku takođe utiče na to kako će biti čuta i shvaćena. Glas, tempo govora, pauze, kontakt sa publikom, držanje tela, pokreti i izrazi lica mogu da ojačaju poruku, ali mogu i da odvuku pažnju od nje.

Nadovezujući se na kratku poruku koju su pripremili na prethodnoj sesiji, učesnici sada pomeraju pažnju sa onoga što govore na to kako to govore. Kroz praktične aktivnosti istražuju kako se ista poruka može doživeti različito u zavisnosti od toga kako je predstavljena i kako se verbalna i neverbalna komunikacija mogu uskladiti da bi poruka bila jasnija i lakša za praćenje.

Sesija im omogućava i da razmisle o nervozu i nesigurnosti pri govoru pred drugima i da isprobaju jednostavne pristupe koji im mogu pomoći pri predstavljanju. Cilj nije da se utvrdi jedan „ispravan“ stil javnog nastupa niti da svi učesnici predstavljaju na isti način. Naprotiv, podstiču se da razviju način komunikacije koji je prirodan, jasan i primeren njima, a koji istovremeno pomaže publici da prati i razume poruku.

Kroz vežbu i vršnjačke povratne informacije učesnici imaju priliku da prepoznaju šta već dobro funkcioniše u načinu na koji predstavljaju i šta mogu dodatno da unaprede. Na taj način sesija ih priprema za sledeći korak – predstavljanje celog piča za svoju inicijativu pred publikom, odgovaranje na pitanja i njegovo dalje unapređivanje.

Vodeće pitanje sesije je: Kako način na koji prenosimo poruku utiče na to kako je drugi čuju i razumeju?

Trajanje: 90 minuta

Preporučena veličina grupe: 12–25 učesnika

Preporučeni uzrast: 15–29 godina

Prilagođavanje prema uzrastu

15–18 godina: Koristite kratke, jednostavne i zabavne vežbe za glas, tempo i govor tela i stvorite prostor da učesnici najpre vežbaju u manjim grupama. Izbegavajte pritisak da svaki učesnik pojedinačno nastupa pred celom grupom.

19–24 godine: Povežite vežbe sa situacijama u kojima mladi mogu predstavljati svoje ideje vršnjacima, omladinskim organizacijama, lokalnim institucijama, partnerima ili potencijalnim podržavaocima. Podstaknite ih da eksperimentišu sa različitim načinima predstavljanja i prepoznaju koji im je najprirodniji.

25–29 godina: Uključite situacije bliže profesionalnom, građanskom i preduzetničkom kontekstu i posvetite više pažnje prilagođavanju načina komunikacije različitoj publici i situacijama.

Ishodi učenja

Na kraju sesije učesnici će moći da:

- prepoznaju kako glas, tempo i pauze utiču na jasnoću poruke;
- prepoznaju kako govor tela i kontakt sa publikom utiču na predstavljanje;
- usklade verbalnu i neverbalnu komunikaciju;
- identifikuju jednostavne načine suočavanja sa nervozom i nesigurnošću pri predstavljanju;
- isprobaju različite načine predstavljanja poruke o svojoj inicijativi;
- daju i koriste konstruktivne vršnjačke povratne informacije o stilu predstavljanja.

Potrebni materijali

Flipčart papir, markeri, kratke poruke koje su timovi pripremili na prethodnoj sesiji i sat ili tajmer.

Tok sesije

Deo 1 – Iste reči, drugačija poruka – 15 minuta

Počnite kratkom demonstracijom. Izaberite jednostavnu rečenicu, na primer: „Imamo ideju koja bi mogla da pomogne mladima da se više uključe u svoju zajednicu.“

Izgovorite istu rečenicu nekoliko puta na različite načine: veoma tiho, prebrzo, monotono i bez gledanja u publiku, a zatim jasno, odgovarajućim tempom i uz kontakt sa publikom.

Pitajte: „Da li su reči bile iste?“, „Da li ste svaki put isto doživeli poruku?“, „Šta se promenilo?“

Zapišite odgovore na flipčart. Usmerite diskusiju ka glasu, tempu, pauzama, kontaktu sa publikom, držanju tela, pokretima i izrazu lica.

Objasnite: „Na prethodnoj sesiji radili smo na tome šta želimo da kažemo, a sada ćemo raditi na tome kako to govorimo. Čak i veoma dobru poruku može biti teško pratiti ako je izgovorimo prebrzo, pretiho ili bez kontakta sa ljudima kojima se obraćamo.“

Naglasite da cilj nije da svi govore ili se kreću na isti način. Različiti ljudi imaju različite stilove komunikacije. Važno je da način predstavljanja pomaže drugima da lako prate i razumeju poruku.

Deo 2 – Šta govore reči, a šta telo? – 20 minuta

Objasnite da, kada komuniciramo, publika ne sluša samo naše reči. Ona primećuje i kako stojimo, gde gledamo, kako koristimo glas, šta radimo rukama i kakav nam je izraz lica.

Zamolite dva dobrovoljca. Jednom od njih tiho dajte uputstvo da izgovori kratku pozitivnu rečenicu, na primer: „Zaista mi je drago što sam danas ovde“, ali da je izgovori zatvorenog držanja, bez kontakta sa publikom i nezainteresovanim tonom.

Zamolite drugog dobrovoljca da istu rečenicu izgovori prirodno, odgovarajućim tonom i otvorenog držanja.

Pitajte grupu: „Kome ste više verovali?“, „Šta je napravilo razliku ako su reči bile iste?“, „Šta se dešava kada reči govore jedno, a glas ili telo nešto drugo?“

Zatim napišite na flipčart:

Glas: jačina, jasnoća, tempo, ton, pauze.

Telo: držanje, pokreti, gestovi, izraz lica.

Kontakt sa publikom: kontakt očima, pažnja prema reakcijama, prisutnost.

Podstaknite kratku diskusiju o svakom elementu. Umesto strogih pravila o tome „kako morate da stojite“ ili „gde morate da gledate“, pitajte: „Šta pomaže slušaocu da vas prati?“, „Šta može da odvuče pažnju od poruke?“, „Kako možemo da pokažemo da razgovaramo sa publikom, a ne da samo recitujemo naučen tekst?“

Naglasite da dobra neverbalna komunikacija treba da bude prirodna i usklađena sa porukom, a ne uvežbana do te mere da deluje neprirodno.

Deo 3 – Kako zvuči naša poruka? – 25 minuta

Zamolite učesnike da se vrate u svoje timove i uzmu kratku poruku o svojoj inicijativi koju su pripremili na prethodnoj sesiji.

Objasnite da u ovom trenutku neće ponovo menjati sadržaj, već će eksperimentisati sa načinom na koji ga predstavljaju.

Zamolite jednog člana tima da predstavi poruku ostalim članovima. Zatim zamolite tim da razgovara:

- Da li je govor bio dovoljno jasan i glasan?
- Da li je tempo omogućio da se poruka lako prati?
- Gde bi pomogla kratka pauza?
- Da li je izlagač imao kontakt sa slušaocima?
- Da li je govor tela podržavao poruku ili je odvlačio pažnju od nje?
- Šta vas je navelo da najpažljivije slušate izlagača?

Zatim zamolite drugog člana tima da predstavi istu poruku. Zamolite timove da primete kako isti sadržaj prirodno može zvučati drugačije kada ga predstavljaju različiti ljudi.

Ako vreme dozvoljava, neka pokuša više članova tima.

Naglasite: „Ne tražimo jedan ispravan način predstavljanja. Tražimo način na koji će vaša poruka biti jasna, prirodna i laka za praćenje.“

Deo 4 – Šta da radimo kada smo nervozni? – 15 minuta

Pitajte grupu: „Šta se obično dešava kada treba da govorimo pred drugim ljudima, posebno kada nam je važno da se dobro predstavimo?“

Dozvolite učesnicima da podeli primere: prebrz govor, zaboravljanje onoga što su hteli da kažu, tih govor, gledanje u pod, ukočenost, nervozni pokreti ili osećaj da „neće uspeti“.

Naglasite da je nervoza uobičajena reakcija na javni nastup i da cilj nije uvek da ona potpuno nestane, već da naučimo kako da nastavimo da komuniciramo čak i kada je osećamo.

Postavite pitanje: „Šta nam može pomoći?“

Zapišite predloge na flipčart i dopunite gde je potrebno: dobro znati šta želimo da kažemo; vežbati poruku naglas; ne učiti ceo tekst napamet; koristiti nekoliko ključnih reči kao podsetnik; govoriti malo sporije; napraviti kratku pauzu kada je potrebno; mirno disati pre početka; usmeriti pažnju na poruku i publiku, a ne na to da li smo „savršeni“.

Pitajte: „Šta ako zaboravimo jednu rečenicu?“

Naglasite da publika obično ne zna tačno šta smo planirali da kažemo. Ako izlagač zna suštinu poruke, može da nastavi svojim rečima.

Završite ovaj deo rečima: „Cilj nije da zvučimo kao da smo naučili tekst napamet. Cilj je da svoju inicijativu razumemo dovoljno dobro da bismo o njoj mogli prirodno da govorimo.“

Deo 5 – Pokušaj, čuj povratnu informaciju, pokušaj ponovo – 10 minuta

Zamolite timove da izaberu jednog člana koji će ponovo predstaviti kratku poruku tima.

Ovog puta zamolite ostale da daju povratnu informaciju kroz dva pitanja:

- Šta je u načinu na koji je poruka predstavljena pomoglo da ona bude jasna i ubedljiva?
- Šta bi sledeći put moglo da se uradi malo drugačije?

Podsetite ih da povratna informacija treba da bude konkretna i korisna. Umesto „bilo je dobro“ ili „nije bilo dovoljno ubedljivo“, mogli bi da kažu, na primer:

„Kada si govorio/la sporije, lakše sam pratio/la ideju.“

ili:

„Kada si čitao/la ceo tekst, imao/la si manje kontakta sa nama; možda sledeći put koristi samo nekoliko ključnih reči.“

Nakon povratne informacije zamolite izlagača da još jednom prenese poruku, pokušavajući da primeni jedan ili dva konkretna predloga.

Naglasite da se upravo tako razvija samopouzdanje u predstavljanju: kroz pokušaje, dobijanje povratnih informacija i ponovne pokušaje, a ne očekivanjem da prvi pokušaj bude savršen.

Deo 6 – Refleksija i zatvaranje – 5 minuta

Okupite učesnike u plenumu i pitajte:

- Šta je najviše uticalo na to kako je poruka primljena?
- Šta ste primetili kod sebe kada ste poruku izgovorili naglas?
- Koja je jedna stvar koju želite da imate na umu sledeći put kada budete predstavljali?

Završite porukom: „Ljudi ne čuju samo našu ideju – oni doživljavaju i način na koji je delimo. Kada znamo šta želimo da kažemo, govorimo jasno i prirodno i ostajemo povezani sa publikom, pomažemo našoj poruci da stigne do drugih.“

Objasnite da će na sledećoj sesiji timovi povezati sadržaj piča i način na koji se predstavlja: predstavice svoju inicijativu drugima, odgovarati na pitanja, dobiti vršnjačke povratne informacije i unaprediti svoj pič pre nego što ga ponovo predstave.

SESIJA 3 – PIČ, PITANJA, UNAPREĐENJE

Pregled sesije

Predstavljanje ideje ili inicijative ne završava se kada prenesemo pripremljenu poruku. Kada govorimo pred drugim ljudima, oni mogu da postavljaju pitanja, traže dodatno objašnjenje ili primete nešto što je nama bilo jasno, ali nije bilo dovoljno jasno preneto publici. Ove reakcije mogu nam pomoći da bolje razumemo sopstvenu poruku i unapredimo način na koji je predstavljamo.

Ova sesija povezuje znanja i veštine razvijene na prethodne dve sesije. Učesnici koriste strukturu poruke koju su pripremili na prvoj sesiji i principe verbalne i neverbalne komunikacije koje su vežbali na drugoj da bi u praksi predstavili inicijativu koju razvijaju kroz ceo priručnik.

Timovi predstavljaju svoj kratak pič ostalim učesnicima, a zatim odgovaraju na pitanja i dobijaju konstruktivne vršnjačke povratne informacije. Pitanja nemaju za cilj da „testiraju“ tim ili traže greške, već da pokažu šta je publika razumela, šta joj je bilo zanimljivo i šta treba dodatno razjasniti. Istovremeno, učesnici vežbaju pažljivo slušanje, odgovaranje na pitanja i objašnjavanje razloga za svoje izbore.

Važan deo sesije je unapređivanje kroz iskustvo. Nakon prvog predstavljanja timovi pregledaju pitanja i povratne informacije koje su dobili, odlučuju šta bi bilo korisno promeniti i pripremaju unapređenu verziju svog piča. Na taj način direktno prolaze kroz proces pokušaj – slušaj – razmisli – unapredi – pokušaj ponovo.

Fokus nije na takmičenju, rangiranju ili izboru „najbolje“ inicijative ili prezentacije. Umesto toga, svaki tim prati sopstveni napredak između prve i unapređene verzije piča, dok učesnici uče jedni od drugih postavljanjem pitanja, posmatranjem različitih stilova predstavljanja i razmenom konstruktivnih povratnih informacija.

Vodeće pitanje sesije je: Možemo li jasno i ubedljivo da predstavimo i objasnimo svoju inicijativu kada drugi počnu da postavljaju pitanja?

Trajanje: 90 minuta

Preporučena veličina grupe: 12–25 učesnika

Preporučeni uzrast: 15–29 godina

Prilagođavanje prema uzrastu

15–18 godina: Stvorite podržavajuću atmosferu i naglasite da su pitanja i povratne informacije namenjeni unapređenju predstavljanja, a ne njegovom ocenjivanju. Koristite jednostavnija pitanja i dajte timovima dovoljno vremena da se dogovore kako će odgovoriti. Ako je potrebno, pič može da predstavi više članova zajedno.

19–24 godine: Podstaknite učesnike da postavljaju pitanja iz perspektive različite publike – drugih mladih, građana, organizacija, institucija, partnera ili potencijalnih podržavalaca – i da razmotre kako njihova pitanja i reakcije mogu pomoći u unapređenju piča.

25–29 godina: Uključite realističnije situacije predstavljanja različitim akterima i podstaknite učesnike da samostalnije odgovaraju na kritičnija ili neočekivana pitanja, objašnjavaju svoje izbore i odlučuju koje su povratne informacije relevantne za unapređenje njihovog predstavljanja.

Ishodi učenja

Na kraju sesije učesnici će moći da:

- pripreme i predstave kratak i strukturisan pič za svoju ideju/inicijativu;
- primene principe jasne verbalne i neverbalne komunikacije;
- slušaju, razumeju i odgovaraju na pitanja publike;
- prepoznaju koji su delovi njihove poruke jasni, a koji zahtevaju dodatno pojašnjenje;
- daju i primaju konkretne i konstruktivne vršnjačke povratne informacije;
- procene koje su povratne informacije korisne za unapređenje njihovog piča;
- unaprede svoj pič na osnovu pitanja, reakcija i povratnih informacija publike;
- predstave i objasne svoju inicijativu drugima sa više samopouzdanja.

Potrebni materijali

Flipčart papir, markeri, materijali koje su timovi pripremili na prethodnim sesijama, papir i olovke za beleške i sat ili tajmer.

Tok sesije**Deo 1 – Priprema za prvi pič – 15 minuta**

Podsetite učesnike da su na prethodne dve sesije najpre radili na sadržaju svoje poruke, a zatim na načinu na koji je predstavljaju. Na ovoj sesiji spojiće to dvoje i isprobati svoj pič pred pravom publikom.

Recite: „Do sada ste imali vremena da odlučite šta je najvažnije reći i da vežbate kako ćete to reći. Ali kada svoju inicijativu predstavljamo drugim ljudima, ne možemo unapred znati kako će je razumeti i o čemu će želeći da saznaju više. Zato ćemo sada testirati svoj pič pred publikom.“

Zamolite timove da se vrate na pič koji su razvili na prethodnim sesijama i naprave poslednju kratku proveru.

Napišite na flipčart:

- Da li je jasno koju smo potrebu, problem ili izazov prepoznali?
- Da li je jasno kome je to važno?
- Da li je jasno šta predlažemo da uradimo?
- Da li je jasno na šta želimo da utičemo i kojoj pozitivnoj promeni želimo da doprinesemo?
- Da li je jasno zašto je naša inicijativa važna publici kojoj se obraćamo?

Zamolite timove da odluče koji član ili članovi će predstaviti pič. Naglasite da ga može predstaviti jedan ili više članova, ali da predstavljanje treba da zvuči kao jedna povezana poruka, a ne kao nekoliko odvojenih delova.

Odredite trajanje od približno 2 minuta za svaki pič.

Naglasite da ne treba da uče ceo tekst napamet. Mogu da koriste nekoliko ključnih reči kao podsetnik, ali cilj je da razgovaraju sa publikom, a ne da joj čitaju tekst.

Deo 2 – Prvi krug: pič i pitanja – 25 minuta

Objasnite da će svaki tim imati do 2 minuta za pič, nakon čega sledi približno 2–3 minuta za pitanja publike. Pozovite prvi tim da predstavi svoju inicijativu. Nakon predstavljanja otvorite prostor za pitanja ostalih učesnika.

Podstaknite ih da postavljaju pitanja koja bi publika kojoj se tim obraća zaista mogla da postavi, na primer:

- Zašto mislite da je ovo važno?
- Kako znate da ova potreba postoji?
- Ko će konkretno biti uključen?
- Šta tačno planirate da uradite?
- Kako očekujete da će ovo uticati na ljude kojima je inicijativa namenjena?
- Ko bi vam još mogao pomoći?

- Šta biste uradili ako nešto ne bi išlo po planu?

Objasnite da svrha pitanja nije da se izlagači „uhvate“ u grešci, već da im se pomogne da vide šta publika želi bolje da razume.

Podstaknite članove tima da pažljivo saslušaju pitanje pre nego što odgovore. Ako ga ne razumeju, mogu da zatraže pojašnjenje.

Naglasite i da ne moraju da imaju odgovor na svako pitanje. Ako postoji nešto što još ne znaju, sasvim je prihvatljivo reći:

„To još treba da proverimo.“ ili: „Na ovo još nemamo konačan odgovor, ali to je važno pitanje koje treba dodatno da razmotrimo.“

Nastavite dok svi timovi ne predstave svoj prvi pič.

Deo 3 – Šta smo čuli? Vršnjačke povratne informacije – 15 minuta

Nakon prvog kruga objasnite da će svaki tim sada dobiti kratke povratne informacije od ostalih učesnika.

Napišite tri pitanja na flipčart:

- Šta je u piču bilo najjasnije i najjače?
- Šta smo mi, kao publika, želeli bolje da razumemo?
- Koja jedna konkretna promena bi mogla da učini pič još jasnijim ili ubedljivijim?

Podsetite učesnike da povratne informacije treba da budu konkretne, konstruktivne i usmerene na poruku i predstavljanje, a ne na osobu koja predstavlja.

Na primer, umesto: „Nije bilo dovoljno zanimljivo.“ mogli bi da kažu: „Nije mi bilo potpuno jasno šta tačno planirate da uradite; pomoglo bi da to objasnite ranije u prezentaciji.“

Umesto: „Dobro ste predstavili.“ mogli bi da kažu: „Na početku ste odmah objasnili problem i to mi je pomoglo da razumem zašto je inicijativa važna.“

Naglasite da su i pitanja koja su dobili oblik povratne informacije. Ako je više ljudi postavilo slično pitanje, to može biti znak da određeni deo piča treba da bude jasniji.

Deo 4 – Unapredite pič – 15 minuta

Zamolite timove da se ponovo okupe i pregledaju pitanja i povratne informacije koje su dobili.

Napišite na flipčart:

- Šta ćemo zadržati?

- Šta treba da razjasnimo?
- Šta možemo da skratimo ili izostavimo?
- Šta treba više da naglasimo?
- Šta ćemo promeniti u načinu na koji predstavljamo?

Objasnite da ne treba automatski da prihvate svaki predlog. Povratna informacija je informacija koju treba da razmotre i odluče da li i kako im može pomoći da bolje prenesu svoju poruku.

Podstaknite ih da naprave samo one izmene koje zaista unapređuju jasnoću i logiku piča.

Recite: „Cilj nije da drugi pič bude potpuno nov. Cilj je da bude bolja verzija istog piča.“

Dajte im vremena da unesu izmene i ukratko uvežbaju novu verziju u timu.

Deo 5 – Drugi krug: ponovo pič – 15 minuta

Pozovite timove da ponovo predstave svoj pič. I ovog puta ograničite vreme na približno 2 minuta po timu. Ovog puta nije neophodan još jedan ceo krug pitanja nakon svakog predstavljanja. Umesto toga, nakon piča postavite publici jedno kratko pitanje: „Šta je ovog puta bilo jasnije ili snažnije?“

Podstaknite učesnike da primete šta se promenilo između prve i druge verzije – u strukturi, izboru informacija, jasnoći, načinu govora ili kontaktu sa publikom. Ne upoređujte timove međusobno i ne rangirajte prezentacije. Fokus je na napretku svakog tima u odnosu na njegovu prvu verziju.

Deo 6 – Refleksija i zatvaranje – 5 minuta

Okupite učesnike u plenumu i pitajte:

- Šta ste naučili iz pitanja koja vam je publika postavila?
- Šta ste promenili nakon povratnih informacija i zašto?
- Da li vam je drugi pič bio lakši od prvog?
- Šta biste uradili drugačije kada biste sutra morali da predstavite inicijativu stvarnom partneru, instituciji ili grupi mladih?

Podsetite ih da pič nije nešto što se napiše jednom i zatim ostaje nepromenjeno. On se može menjati u zavisnosti od publike, situacije, vremena koje imamo na raspolaganju i onoga što saznamo o svojoj inicijativi.

Završite porukom: „Dobar pič nije onaj koji se nikada ne menja. On postaje bolji kada ga isprobamo, saslušamo pitanja drugih ljudi, učimo iz njihovih reakcija i unapređujemo svoju poruku. Važno je umeti

jasno predstaviti ideju, ali je jednako važno umeti slušati, pojasniti i odgovoriti kada drugi žele da saznaju više.“

LITERATURA

Pri izradi ovog priručnika korišćen je niz postojećih materijala za obuku, kurikuluma i praktičnih resursa iz oblasti obrazovanja za preduzetništvo, socijalnog i finansijskog obrazovanja, vršnjačkog učenja i rada sa mladima. U nastavku su navedeni ključni izvori konsultovani tokom izrade priručnika.

- CYBER Change – Competent Youth Builders: Entrepreneurship, Resilience and Digital Skills for Change. (2026). *CYBER Change Needs Assessment Report*. Interni projektni dokument.
- ACT4ROM – Action for Roma Engagement, Entrepreneurship, Employment and Empowerment. (2021). *Curriculum for Social, Media and Financial Education*.
https://act4rom.ioskole.net/wp-content/uploads/2022/12/Curriculum-for-social-media-and-financial-education_IO2_final_EN.pdf
- ACT4ROM – Action for Roma Engagement, Entrepreneurship, Employment and Empowerment. *Peer Training Manual*. https://act4rom.ioskole.net/wp-content/uploads/2022/11/Curriculum_Peer-Training.pdf
- Aflatoun International, Pomoc Deci & Partnerë për Fëmijët. (2019). *Afteen+ Programme for Girls for Serbia and Albania*. Razvijeno u okviru projekta GIRLACT – Empowering Girls to Be Socially and Financially Strong Actors.
https://www.girlact.eu/images/documents/Afteen_Programme_for_Girls_for_Serbia_and_Albania.pdf
- AGREE! – Action for Girls’ Rights to Equality and Empowerment. (2026). *Manual for Social and Financial Education*. Pomoc deci i partneri na projektu.
- AGREE! – Action for Girls’ Rights to Equality and Empowerment. (2026). *CSOs’ Capacity Building Training Manual*. Pomoc deci i partneri na projektu.
- Pomoc deci. (b.d.). *Manual for Peer Education (Priručnik za vršnjačku edukaciju)*. Razvijeno uz podršku regionalnog projekta SMART Balkans – Civil Society for Shared Society in the Western Balkans.
https://www.pomocdeci.org/images/pdf/aktivnosti/smartbalkan/Manual_Peer_Education_SRB.pdf
- SaFE for Triple E. *Trainer’s Toolkit for Social and Financial Education*. Razvijeno u okviru Erasmus+ projekta „Social and Financial Education for Engagement, Entrepreneurship and Employment – SaFE for Triple E“.
[https://www.pomocdeci.org/images/pdf/prirucnici/O1%20Trainer's%20toolkit%20\(Serbian\).pdf?utm_source=pomocdeci&utm_medium=web&utm_campaign=trainerSerbian](https://www.pomocdeci.org/images/pdf/prirucnici/O1%20Trainer's%20toolkit%20(Serbian).pdf?utm_source=pomocdeci&utm_medium=web&utm_campaign=trainerSerbian)

- SaFE for Triple E. *Social and Financial Education Toolkit for Teachers, Professional Associates and Trainers*. Razvijeno u okviru Erasmus+ projekta „Social and Financial Education for Engagement, Entrepreneurship and Employment – SaFE for Triple E”.
[https://www.pomocdeci.org/images/pdf/prirucnici/O2%20Teacher's%20toolkit%20\(Serbian\).pdf?utm_source=pomocdeci&utm_medium=web&utm_campaign=teacherSerbian](https://www.pomocdeci.org/images/pdf/prirucnici/O2%20Teacher's%20toolkit%20(Serbian).pdf?utm_source=pomocdeci&utm_medium=web&utm_campaign=teacherSerbian)
- MakerEDU. (2023). *Requirements Catalogue for a Makerspace in Rural Regions with Utilisation Concept*. Projektni rezultat 2. Autori: Chantal Goes, Eva-Maria König, Katarína Panikova, Miroslav Sklenka, Katarína Teplanová, Mike van de Geijn i Ljiljana Vasic.
https://makeredu.info/wp-content/uploads/2023/11/PR2_Requirements-Catalogue_for_a_makerspace_in_rural_regions_with_utilisation_concept.pdf