

Priručnik za socijalno, medijsko i finansijsko obrazovanje

Juni, 2021. godina

ODRICANJE OD ODGOVORNOSTI

Podrška Evropske komisije za izradu ove publikacije ne predstavlja prihvatanje njenog sadržaja koji isključivo odražava stavove autora publikacije, i Komisija se ne može smatrati odgovornom za bilo kakvo eventualno korišćenje informacija sadržanih u ovoj publikaciji

SADRŽAJ

UVOD	ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.
POGLAVLJE 1: UTVRĐIVANJE MOJIH VJEŠTINA	6
POGLAVLJE 2: MOJE MJESTO U ZAJEDNICI	29
POGLAVLJE 3: MOJE FINANSIJE	43
POGLAVLJE 4: MOJE PODUZETNIČKE VJEŠTINE	70
MATERIJALI	91

UVOD

ŠTA JE ACT4ROM PROJEKAT?

Akcija za angažovanje, preduzetništvo, zapošljavanje i osnaživanje Roma (ACT4ROM) je zajednička inicijativa organizacija iz Bosne i Hercegovine, Srbije, Slovačke i Albanije sa opštim ciljem da uvede i unapredi inovativni model učenja zasnovan na razmeni između Programa (Slovačka i Srbija) i partnerske zemlje (Bosna i Hercegovina i Albanija), mobilnost u učenju i saradnja između omladinskih organizacija civilnog društva i pružaoca usluga neformalnog obrazovanja. To će se postići kroz pilotiranje novog kompleta alata za vršnjačku obuku koji se bavi medijskom pismenošću i kritičkim mišljenjem, pilotiranjem i povećanjem

alata za socijalno i finansijsko obrazovanje tinejdžera i kroz razmjenu iskustava u mobilizaciji i osnaživanju mladih da postanu vršnjački edukatori, čime se jača neformalno obrazovanje u romskoj zajednici zemalja projekta.

Akcija se zasniva na neformalnom učenju koje realizuju OCD nudeći mladim ljudima, posebno Romima, obrazovne sadržaje koji podržavaju njihov aktivan angažman, jednake mogućnosti kako na tržištu rada tako i u društvu. Najvažnija karakteristična karakteristika ovog programa je sinergija društvenih i poduzetničkih kompetencija, primjena inovativnih i aktivnih pedagogija, uključujući otvorene i digitalne alate za učenje. U svom

implementacijom, akcija promovira građanske, interkulturalne, društvene i relacijske kompetencije, međusobno razumijevanje i poštovanje, kritičko razmišljanje i vlasništvo nad demokratskim vrijednostima i osnovnim pravima,

unapređenje medijske, finansijske i medijske pismenosti. Rješavanje sve veće raznolikosti učenika i slabijeg pristupa kvalitetnom inkluzivnom redovnom obrazovanju i obuci za sve, posebno za Rome, istovremeno rješavanje problema

diskriminacija, maltretiranje, nasilje i stereotipi je osnova za promociju aktivnog građanstva u učenju. Ovo čini predloženu akciju jedinstvenom u nastojanju da promovira/implementira integrativni model vršnjačkog učenja za podršku individualnim poduzetničkim inicijativama uz povećanu svijest o njihovom društvenom uticaju na zajednicu i društvo.

NASTAVNI PLAN ZA DRUŠTVENO, MEDIJSKO I FINANSIJSKO OBRAZOVANJE ZA OSNAŽIVANJE MLADIH

Ovaj nastavni plan i program kreiran je posebno za projekat ACT4ROM - njegovi autori su se za izradu oslanjali na Aflatoun publikacije i vlastito iskustvo iz rada sa mladima iz socijalno ugroženih i marginaliziranih zajednica. Pružajući mladim ljudima socijalno, finansijsko i medijsko obrazovanje, možemo im pomoći da ostvare svoj potencijal i postanu nosioci promjena.

Ovaj nastavni plan i program je razvijen sa namjerom da mlade ljude iz siromašnih sredina, posebno mlade Rome iz Albanije i Bosne i Hercegovine, provede kroz korake koji će im pomoći na njihovom putu da uvide svoje snage, svoje mjesto u zajednici u koje žive, da mogu praktično pristupiti problemima s kojima se suočavaju, da aktivno pristupe društvenim problemima i da steknu životne vještine koje će im pomoći da postanu aktivni građani i da zajedno s drugim mladim ljudima stvaraju projekte i poduzeća koje će koristiti njihovim zajednicama i pomoći im da uspiju na tržištu rada.

Strukturiran u 4 poglavlja, ovaj Nastavni plan i program za društvene, finansijske i medijske alate će omogućiti trenerima da vode mlade koji učestvuju na iskustven način kroz identifikaciju njihovih vještina u Poglavlju 1, otkrivajući njihovo mjesto u zajednici u Poglavlju 2, svoje finansijske u Poglavlju 3. i jačanje njihovih preduzetničkih vještina u poglavlju 4.

POGLAVLJE 1: Utvrđivanje mojih vještina

Učenje o sopstvenom potencijalu - Identifikovanje ličnih snaga

KRAJNJI ISHOD

Na kraju ovog dijela nastavnog plana i programa učesnici/e će moći da identifikuju svoje kvalitete, kao i kvalitete svojih vršnjaka; shvatiti će da mogu biti pozitivna sila za transformativne promjene. Naučiti će o potencijalu koji posjeduju da aktivno i smisleno preuzmu brigu o oblikovanju svoje budućnosti. Ova sesija izaziva učesnike/ce da razmisle o svom potencijalu i o tome kako vide sebe i druge. Takođe im pomaže da nauče kako da vrednuju svoje snage kako bi poboljšali samopouzdanje.

CILJEVI UČENJA

Do kraja sesije učesnici/ce će biti u mogućnosti da:

1. Shvate šta je samorefleksija.
2. Identifikuju i cijene svoje sopstvene snage, kao i snage ljudi oko njih.
3. Shvate kako im njihove snage, interesovanja i vještine mogu pomoći da pronađu i održe posao.

MATERIJALI

- 3 stolice / obiježja na podu
- Flipčart
- Markeri
- Mala lopta
- Makaze + traka / stikeri
- Nekoliko listova papira i olovka

TRAJANJE

120 minuta

INFORMACIJE ZA FASILITATORE

Predložene aktivnosti korisne su za učesnike/ce svih starosnih grupa jer im pomažu da postanu svjesniji sopstvenog potencijala i prepoznaju lične snage. Kao predavač, vaš zadatak će biti da smislite neka pitanja koja mogu pomoći onima kojima će biti teško da identifikuju lične snage. Imajte na umu da ljudi uglavnom lakše pronalaze / navode svoja ograničenja od svojih snaga. Pomozite učesnicima/ama da pozitivno razmišljaju o sebi!

ISTRAŽITE I RAZMISLITE

POČETAK: Lična refleksija

1. Postavite tri stolice ispred grupe. Obavezno napravite razmak od najmanje jednog metra. Ako nemate stolice, pomoću bilo čega označite tri tačke na podu, kao što su kreda ili mali kamen.
2. Objasnite učesnicima/ama da svaka stolica predstavlja jednu temu:
 - Kako me drugi vide.
 - Kako vidim sebe.
 - Kako želim da me vide.

Ova aktivnost može pomoći učesnicima/ama da počnu da razmišljaju o svojoj slici o sebi.

3. Zamolite učesnike/ce da sjednu redom na svaku stolicu (ako se grupa sastoji od previše učesnika/ca, prvo zatražite nekoliko dobrovoljaca i ponovite postupak u manjim grupama).
4. Kada sjednu na prvu stolicu, zamolite ih da naprave statuu koja predstavlja kako misle da ih drugi vide.
5. Na drugoj stolici trebalo bi da naprave statuu koja predstavlja ko oni misle da su.
6. Na trećoj stolici trebalo bi da naprave statuu koja predstavlja kako žele da ih drugi vide.
7. Uvijek zamolite dobrovoljce da grupi ukratko objasne svoje statue. Ako je zadatak stvaranja statue suviše težak za učesnike/ce, zamolite ih da ukratko opišu tri različite perspektive sebe dok sjede na tri različite stolice, jednu za drugom.

UČENJE: Grupni rad

IDENTIFIKOVANJE SVOJIH SNAGA

1. Pitajte učesnike/ce šta misle da „stavljanje sebe tamo“ znači. Kako su to već uradili u svom svakodnevnom životu? Ako da, mogu li opisati kako je prošlo? (Odgovori mogu biti: prići nekome koga smatraju privlačnim, suprotstaviti se nasilniku, pitati rođaka o prilici za posao itd.)
2. Pitajte učesnike/ce da li mogu da zamisle bilo koju situaciju u bliskoj budućnosti koja zahtjeva od njih da budu otvoreni. (Mogući odgovori: prijave za posao, intervjui, umrežavanje i traženje posla, traženje poslovnog partnera, objašnjavanje i promocija njihovog poslovanja, traženje sredstava ili investitora, traženje kredita itd.)
3. Kao aktivnost zagrijavanja prije sljedećeg zadatka, koristite neku od ovih tehnika:
 - Dajte svakom učesniku/ici papir, olovku i traku.
 - Zamolite učesnike/ce da prilijepi papir na leđa.
 - Zamolite ih da ustanu i počnu da hodaju po sobi. Dajte im 5 do 10 minuta da priđu vršnjacima i napišu na papir nešto što im se kod njih dopada, zbog čega im se dive ili ih cijene. Treba da napišu samo jednu stvar na papir (jedna stvar po učesniku/ici) i da pokušaju da napišu na što više njih u vremenu koje im je dato.

Objasnite im da bi trebalo da pokušaju da izbjegnu previše „površnih“ komentara, na primjer o izgledu druge osobe. (Treba da pokušaju da komentarišu ličnost, karakterne osobine ili možda stil.)

4. Kada svi završe, učesnici/e se mogu vratiti na svoja mjesta i skinuti papiriće prije nego što pročitaju šta su drugi o njima napisali.
5. Pitajte da li se stvari koje su ljudi napisali poklapaju sa njihovim opaženim snagama. Pitajte da li ih nešto napisano o njima iznenađuje - nešto za šta nikada ne bi pomislili da je povezano sa njima?
6. Podsetite učesnike/ce da svoje kolege poznaju svega par sati. „Osoba koja vas zaista najbolje poznaje ste vi!“ Recite im da se snage mogu prepoznati na mnogo načina. Zamolite učesnike/ce da sami/e razmisle o sljedećim izjavama:
 - A. Neke snage se zasnivaju na akcijama. Zamolite učesnike/ce da svoje snage smatraju glagolima i zapišu 3 u kojima su prirodno dobri.

Primjeri: pamćenje, istraživanje, rješavanje, popravljavanje, vožnja, treniranje, liječenje, šivenje, konstruisanje, planiranje, računanje, motivisanje itd.

- B. Neke snage su opisne. Ove snage poboljšavaju vaše snage zasnovane na akcijama. One opisuju način na koji radite ono što prirodno najbolje radite, kao što su: metodično istraživanje, brza organizacija, jasna komunikacija. Zamolite učesnike/ce da o svojim snagama razmišljaju kao o pridjevima ili priložima i zapišu 3 u kojima su prirodno dobri.

Primjeri: prilagodljiv, tačan, kreativan, pouzdan, fleksibilan, metodičan, odgovoran, uporan, tačan, uljudan, smiren, hrabar itd.

- C. Neke snage se mogu opisati kao karakteristike (predmeti, znanje ili stručnost o kojima nešto znate i sa kojima volite da radite). Zamolite učesnike/ce da o svojim snagama razmišljaju kao o imenicama i zapišu 3 u kojima su prirodno dobri.

Primjeri: računari, jezici, matematika, nauka, moda, usevi, muzika, deca, životinje, boje itd.

Da bi učesnici lakše pronašli druge lične snage ili vrline, mogu se koristiti ovom listom:

A

- 1.
2. Autentično

B

1. Brižno

D

1. Dobročudno
2. Delikatno
3. Dinamično
4. Druželjubivo
5. Darežljivo
6. Dobronamerno
7. Dobro

E

1. Energično
2. Efikasno

G

1. Genijalno

H

1. Hrabro

I

1. Iskreno
2. Istrajno
3. Inovativno

K

1. Kreativno
2. Korisno

L

1. Logično

LJ

1. Ljubazno

M

N

1. Mudro
2. Mirno
3. Maštovito
1. Neverovatno
2. Nesebično
3. Neustrašivo
4. Nežno
5. Nepokolebljivo

O

1. Optimistično
2. Odvažno
3. Organizovano
4. Odlučno
5. Odano

P

1. Prijatno
2. Poletno
3. Pažljivo
4. Promišljeno
5. Pametno
6. Pošteno
7. Plemenito
8. Pedantno
9. Pouzdano

R

1. Racionalno
2. Razumno

S

3. Razborito
4. Radosno
5. Razigrano
1. Samopouzđano
2. Spretno
3. Snalažljivo
4. Snažno
5. Skromno
6. Srećno
7. Strpljivo
8. Skromno
9. Svesno

T

1. Tolerantno
2. Taktično
3. Tiho

U

1. Uveravajuće
2. Uredno
3. Učtivo

V

1. Veselo
2. Vjerno

Z

1. Zabavano

Ž

1. Živahno

7. Pokažite učesnicima/ama na tabli tri kolone koje predstavljaju tri kategorije snaga na kojima su prethodno radili. Zamolite ih da razmisle o ovim pitanjima:

- Koje su 3 stvari u kojima ste prirodno dobri?
- Koje znanje ili stručnost posedujete?
- Na koje lične karakteristike ste najponosniji?
- Razmislite šta ste radili u poslednjih nedelju dana? Da li se osećate kao da više vremena u svakodnevnim aktivnostima fokusirate na svoje snage ili slabosti?
- Kako veća samosvijest o svojim snagama može uticati na odluke koje donosite o budućnosti?

8. Zamolite učesnike/ce da jedan po jedan izađu pred tablu kako bi podijelili jednu ili više svojih snaga sa drugim učesnicima/ama i te snage zapišu u odgovarajuću kolonu.

UPOZNAVANJE SEBE

1. Donesite loptu i recite učesnicima/ama da je naziv ove aktivnosti „Na licu mjesta“. Recite im da je jedna od najtežih stvari u samorazvoju vežbanje da se zauzmete za svoje vještine i snage.
2. Recite im da ćete početi da bacate loptu. Kada učesnik/ca uhvati loptu, morati će da stoji i govori 30 sekundi bez zaustavljanja. Njihov zadatak će biti da govore o svojim snagama, svojim vještinama, po čemu su jedinstveni i zbog čega je dobra osoba za rad.
3. Dajte svima dva minuta da ukratko razmisle šta bi mogli reći. Podsjetite ih da bi trebalo da pokušaju da zadrže samopouzdanje, jednostavnost i jasnoću. Morali bi da iznesu svoje snage kao činjenice („Ja sam ...“ umesto „mislim da jesam ...“ ili „Mogao bih biti ...“). Treba da pokušaju da govore bez zaustavljanja i bez ponavljanja. Ovo je teže nego što zvuči.
4. Da biste igru učinili zanimljivijom, možete početi da bacate loptu i birate kada ćete izabrati nekoga ko će se predstaviti (na primer, pustite ih da loptu bace više puta prije nego što jednom od učesnika/ca kažete da predstavi).
5. Pratite vrijeme svakog/svake učesnika/ce koji/a govori i nakon 30 sekundi dajte povratne informacije. Nakon što to uradite sa nekoliko učesnika/ca, i drugi će moći da daju povratne informacije. Pokušajte da uključite i saslušate svakog/svaku učesnika/cu. Možete odabrati da li ćete svakom od njih dati povratne informacije (ako imate veću grupu, to može potrajati prilično dugo).
6. Možete kreirati i manje grupe kak obi svi učesnici/e dobili priliku da se predstave.

REFLEKSIJA

Kada završite sa svim aktivnostima, pitajte sve:

1. Da li vam je sesija bila teška? Zašto?
2. Da li vam je / da li vam je bilo teško da sa sigurnošću razgovarate o svojim snagama i vještinama? Šta vas čini osobom od poverenja i osobom koju drugi treba da slušaju?
3. Da li mislite da vam aktivnosti poput ovih mogu pomoći u postizanju ciljeva u životu? Ako da, kako?

BILJEŠKE:

Ne zaboravite da podsjetite učesnike/ce na ove važne bilješke:

1. Tema ličnih napora je vrlo osjetljiva. Stoga, učesnici/e treba da se uzdrže od izgovaranja uvredljivih komentara ili nipodaštavanja drugih.
2. Imenovanje sopstvenih kvaliteta nije arogancija ili ponos. Ako znate svoje snage, možete ih staviti u službu boljeg života i promišljenih izbora: raditi ono što dobro radite i ono što volite da radite, ono što želite da kultivirate je način pozitivnog doprinosa svetu i srećnog života.
3. Posedovanje lične snage ne znači da to možete sve vreme savršeno raditi. Većinu vremena možete biti vrlo strpljiva osoba i ponekad izgubiti živce, možete biti vrlo smešni, ali neke vaše šale mogu propasti ...
4. Svako ima vrline. Ne postoji hijerarhija u kvalitetima.
5. Lični kvaliteti se vremenom razvijaju.

Na kraju ove sesije, zahvalite svima na trudu i učešću i pozovite sve učesnike/ce da aplaudiraju jedni drugima.

Poznavanje mojih prava.

KRAJNJI ISHOD

Da bi živjela u svetu koji je pravan i pravedan, svakoj mladoj osobi, po Konvenciji Ujedinjenih nacija o pravima deteta (UNCRC), moraju biti obezbijeđena osnovna prava. U CRP-u postoje 43 prava, podijeljena u četiri stuba: prava na preživljavanje; razvojna prava; zaštitna prava; i prava na učešće. Pojedinci i institucije (vlade, nevladine organizacije, roditelji i staratelji) su nosioci dužnosti odgovorni za osiguravanje promocije i zaštite ovih prava.

Prava se krše kada postoji uskraćivanje osnovnih potreba i kada postoji diskriminacija na osnovu etničke pripadnosti, sposobnosti, religije i pola. Na nosiocima dužnosti, ali i na mladima, ostaje da se suprotstave kršenju prava. Prava na učešće (članovi 12-17) su posebno važna, jer omogućavaju ostvarivanje drugih ključnih prava.

Mladi ljudi koji se samopouzdanost izražavaju su svoja najbolja linija odbrane. To zahtijeva da budu dobro informisani, organizovani i da znaju kako da pristupe i razmjenjuju informacije.

Tokom ove sesije učesnici/e se upoznaju sa konceptom ljudskih prava i prava mladih. Podstiču se na razmišljanje o tome koja prava treba zaštititi zakonom ako mladi žele da ostvare svoj puni potencijal i dostignu sreću i ispunjenje, kao i sa odgovornostima povezanim sa tim pravima. Sesija takođe utvrđuje načine na koje se mladi mogu zalagati za svoja prava i moći da dovedu do promena u svojim zajednicama.

CILJEVI UČENJA

Do kraja sesije učesnici/e će biti u mogućnosti da:

1. Utvrde različita prava i odgovornosti povezane sa njima.
2. Shvate da svakome moraju biti pružena osnovna prava bez obzira na starost, pol, klasu ili etničku pripadnost.
3. Objasne odgovornosti u vezi sa poštovanjem ljudskih prava i uspostavite načine na koje mladi mogu biti aktivni učesnici/e u obezbeđivanju promocije prava.

MATERIJALI

- Karte za potrebe i želje
- Konvencija UN o pravima deteta
- Tabela potreba i želja
- Prava i odgovornosti

TRAJANJE

110 minuta

INFORMACIJE ZA FASCILITATORE

Pripremite kartice za potrebe i želje prije sesije tako što ćete svaki predmet isjeći u kartu. Napravite nekoliko setova kako biste bili sigurni da imate dovoljno za svaku grupu.

Uvjerite se da imate dovoljno kopija Lista prava i odgovornosti za svakog/ku učesnika/cu.

ISTRAŽITE I RAZMISLITE

POČETAK: Igra želja i potreba

Upoznajte učesnike/ce sa temom prava tako što ćete im tražiti da razmisle o razlici između „želje” i „potrebe”. Ovim će doći do zaključka da su prava u osnovi „potrebe”.

1. Koristite kartice za 20 potreba i želja (Tabela potreba i želja). Odgovarajući članak iz UNCRC-a zabilježen je pored svake stavke u tabeli „Potrebe i želje“.
2. Zamolite učesnike/ce da formiraju grupe od po četvero (razmislite o kreativnim načinima podjele) i dajte svakoj grupi set karata.
3. Recite grupama da kartice podijele u tri kategorije: najvažnije, važne i manje važne, ističući da najvažnija kategorija može imati samo šest karata.
4. Po završetku zadatka, recite svakoj grupi da podijeli svoja otkrića sa ostalim učesnicima/ama i neka razgovaraju o tome kojih šest pravila bi bila najvažnija a grupu u cjelini..
5. Zamolite sve učesnike/ce da diskutuju o tome da li je ovih šest prava ispunjeno i zaštićeno za sve mlade ljude. Olakšajte diskusiju i podsjetite ih na različite grupe mladih.
6. Zatim, razgovarajte o terminima „želje“ i „potrebe“ i razlici između njih.
7. Zamolite učesnike/ce da ponovo rade u malim grupama. Njihov zadatak biti će podjela karata u kategorije „Želje“ i „Potrebe“.
8. Zamolite svaku grupu da ostalima predstavi sistem po kojem su organizovali karte.
9. Objasnite da potrebe mladih treba da budu zadovoljene jer se oslanjaju na odrasle da ih ispune jer oni sami nisu u mogućnosti.

UČENJE

IDENTIFIKOVANJE PRAVA I OBAVEZA

Učesnici/e će naučiti da im prava garantuju određene slobode, ali da je važno poznavati i poštovati odgovornosti u skladu sa svim pravima.

1. Obezbijedite svakom učesniku/ici kopiju Liste prava i odgovornosti
2. Podijelite ih u male grupe od po četiri (ove grupr treba da čine različiti učesnici/e u odnosu na grupe u prethdonoj aktivnosti) i zamolite ih da pročitaju tabelu prava i odgovornosti u okviru svojih grupa. Uvjerite se da razumiju da svako pravo ima paralelnu odgovornost.
3. Neka učesnici/e razgovaraju o sljedećem pitanju unutar svoje grupe: Zašto je važno preuzeti odgovornosti? (Odgovori treba da istaknu posledice kao što su: ljudi će biti nemarni, drugi ljudi mogu izgubiti svoja prava, neću moći da iskoristim svoja prava itd.)
4. Podsjetite ih na „potrebe“ sa kojima su upoznati u početnoj aktivnosti i zamolite ih da razgovaraju o važnosti obezbijediivanja osnovnih prava za mlade (na primjer: zaštita od diskriminacije, prilika da izraze svoje mišljenje, zar ne na obrazovanje, pravo na učešće itd.)
5. Neka grupe razgovaraju o tome kako mogu osigurati poštovanje prava.

REFLEKSIJA

1. Podijelite sa učesnicima/ama djeci prilagođenu verziju Konvencije Ujedinjenih nacija o pravima djeteta i zajedno prođite kroz članke postavljajući učesnicima/ama sljedeća pitanja:
 - a) U koji od četiri stuba bi ovaj članak bio kategorisan?
 - b) Gdje neko može da zatraži pomoć ako primjeti da mu je ovo pravo uskraćeno?

2. Da biste saznali šta su učesnici/e naučili/e na sesiji, postavite im sljedeća pitanja:
 - a) Koja su ključna prava i odgovornosti?
 - b) Ko je odgovoran za zaštitu prava mladih ljudi?
 - c) Kako mladi mogu pomoći u zaštiti svojih prava i prava drugih?

Podsjetite ih na cilj ove sesije: uspostaviti ključna prava i prepoznati da je promovisanje prava svih mladih ljudi važan dio njihove uloge u podsticanju promjena i doprinošenju pravednom i poštenom društvu.

BILJEŠKE:

Ne zaboravite da podsjetite učesnike/ce da se svaki pojedinac star 18 godina ili manje smatra djetetom.

KARTE POTREBA I ŽELJA*

Zdravstvena zaštita	Bicikl
Prilike za razmenu mišljenja	Novac koji trošite kako želite
Čista voda	Svoju spavaću sobu
Lični računar	Pravedan retman i nediskriminacija
Čist vazduh	Lični muzički uređaj
Brza hrana	Igralište i prostor za rekreaciju
Televizor	Mogućnost za bavljenje sopstevnom kulturom, jezikom i religijom

*Prilagođeno iz UNICEF priručnika u Velikoj Britaniji.

TABELA POTREBA I ŽELJA

POTREBE	ŽELJE
(član 24 - zdravlje) Čist vazduh	(član 2) Zaštita od diskriminacije
(član 24 - zdravlje) Čista voda	Bicikl
Pristojno sklonište (član 27 - životni standard)	Moderna odeća
(članovi 28 i 29) Obrazovanje	Brza hrana
(član 12) Pravo na iznošenje sopstvenog mišljenja	Putovanja i odmori
(član 24) Zdravstvena zaštita	Novac za trošenje
(član 24) Zdrava hrana	Lični računar
(član 31) Igra	Mobilni telefon
Mogućnost za (član 31) Igru, kulturu i jezik, bavljenje religijom (član 30)	Televizor
Zaštita od zlostavljanja i zanemarivanja (član 19)	(član 16) luksuz - Svoja spavaća soba (mada postoje problemi u vezi privatnosti)

PRAVA I OBAVEZE DJETETA

Djeca imaju pravo na obrazovanje...	...i obavezu da uče u poštujju učitelje.
Djeca imaju pravo na kvalitetnu zdravstvenu zaštitu...	...i obavezu da se brinu o sebi.
Djeca imaju pravo da budu ozbiljno shvaćena...	...i obavezu da poštuju i slušaju druge.
Djeca imaju pravo na bezbjedan i udoban dom...	...i obavezu da isti održavaju urednim i čistim.
Djeca imaju pravo na greške...	...i obavezu da iz istih uče.
Djeca imaju pravo da budu dobro nahranjena...	...i obavezu da o hrani brinu i ne bacaju je.
Djeca imaju pravo da se ponose svojim nasljeđem i verom...	...i obavezu da poštuju svoje poreklo i kulturu i običaje drugih.
Djeca imaju pravo na posebnu njegu za posebne potrebe...	...i obavezu da budu dobri ljudi.
Djeca imaju pravo da budu voljena i zaštićena...	...i obavezu da drugima pruže ljubav i pažnju.

UN KONVENCIJA O PRAVIMA DETETA

„Prava“ su stvari koje bi svako dijete trebalo da ima ili da može da radi. Sva djeca imaju ista prava. Ova prava su navedena u UN Konvenciji o pravima djeteta. Gotovo svaka zemlja pristala je na ova prava. Sva prava su međusobno povezana i sva su podjednako važna. Ponekad moramo razmišljati o pravima u smislu onoga što je najbolje za djecu u nekoj situaciji i šta je presudno za život i zaštitu. Kako rastete, imate veću odgovornost za donošenje izbora i ostvarivanje svojih prava.

ČLAN 1

Svakoj osobi mlađoj od 18 godina moraju biti obezbijeđena ova prava.

ČLAN 2

Svatom djetetu moraju biti obezbijeđena osnovna prava, bez obzira ko su, gde žive, šta rade roditelji, kojim jezikom govore, koje su vjeroispovesti, da li su dječaci ili djevojčice, kakva je njihova kultura, da li imaju invaliditet, bilo da su bogati ili siromašni. Ni sa jednim djetetom se ne smije postupati nepravedno po bilo kojem osnovu.

ČLAN 3

Sve odrasle osobe treba da rade ono što je najbolje za djecu. Kada odrasli donose odluke, trebalo bi da razmisle o tome kako će njihove odluke uticati na djecu.

ČLAN 4

Vlada je u obavezi da osigura zaštitu prava djeteta. Moraju pomoći svakoj porodici da zaštiti prava i stvori okruženje u kojem dijete može rasti i dostići svoj potencijal.

ČLAN 5

Porodica je u obavezi da osigura da su prava djeteta zaštićena kao i da nauči djecu da svoja prava ostvaruju.

ČLAN 6

Svako dijete ima pravo na život.

ČLAN 7

Svako dijete ima pravo na ime i ovo bi trebalo biti zvanično priznato od strane vlade. Svako dijete ima pravo i na državljanstvo, odnosno da pripada državi.

ČLAN 8

Svako dijete ima pravo na identitet - zvaničnu evidenciju o tome ko je i to mu niko ne bi smjeo uskratiti i oduzeti.

ČLAN 9

Svako dijete ima pravo da živi sa svojim roditeljima osim ukoliko se to okruženje ne smatra štetnim po dijete. Dete ima pravo da živi sa porodicom koja o njemu brine.

ČLAN 10

Ukoliko dijete ne živi u istoj državi kao njegovi roditelji, ima pravo da bude na istom mjestu sa njima.

ČLAN 11

Svako dijete ima pravo da bude zaštićeno od kidnapovanja.

ČLAN 12

Svako dijete ima pravo da iskaže svoje mišljenje koje odrasli moraju saslušati i shvatiti ozbiljno.

ČLAN 13

Svako dijete ima pravo da otkriva svijet oko sebe i saznanja dijeli sa drugima kroz razgovor, crtanje, pisanje ili na bilo koji drugi način koji se ne smatra štetnim ili uvredljivim po druge.

ČLAN 14

Svako dijete ima pravo da izabere religiju i verovanja. Roditelji treba da pomognu djetetu da odluči šta je dobro a šta loše, kao i šta je dobro po njega.

ČLAN 15

Svako dijete ima pravo da bira prijatelje, kao i da osniva ili se pridružuje postojećim grupama, dok god to nije štetno po njega ili druge.

ČLAN 16

Svako dijete ima pravo na privatnost.

ČLAN 17

Svako dijete ima pravo da informacije bitne za njega dobija preko radio aparata, novina, knjiga, računara i drugih izvora. Roditelji treba da se pobrinu da informacije koje dete dobija nisu štetne kao i da pronađu način na koji će dijete razumjeti i prihvatiti informacije koje su po njega bitne.

ČLAN 18

Svako dijete ima pravo da bude odgajano od strane bioloških roditelja, ukoliko je to moguće.

Član 19

Svako dijete ima pravo da bude zaštićeno od mentalnog i fizičkog zlostavljanja.

ČLAN 20

Svako dijete ima pravo na posebnu negu i pomoć ukoliko ne može da živi sa roditeljima.

ČLAN 21

Svako usvojeno dijete ili dijete u hraniteljskoj porodici ima pravo na njegu i zaštitu.

ČLAN 22

Svako izbjeglo dijete kao i dijete prinuđeno da napusti svoj dom i živi u drugoj državi ima pravo na posebnu zaštitu i pomoć, kao i na sva prava iz ove konvencije.

ČLAN 23

Svako dijete sa invaliditetom ima pravo na posebno obrazovanje i negu kao i na sva prava iz ove konvencije, kako bi vodilo normalan život.

ČLAN 24

Svako dijete ima pravo na najbolju moguću zdravstvenu zaštitu, bezbijednu pijaću vodu, zdravu hranu, čisto i sigurno okruženje i informacije koje će mu pomoći da ostane zdravo.

ČLAN 25

Svako dijete koje živi van kuće ili pod tuđom negom ima pravo da redovno pregleda prostorije u kojima je smješteno kako bi se uvjerilo da su svi uslovi ispunjeni.

ČLAN 26

Svako dijete ima pravo na pomoć države, ukoliko je siromašno ili za to postoji osnova.

ČLAN 27

Svako dijete ima pravo na hranu, odjeću, sigurno mjesto za život i zadovoljavanje njegovih osnovnih potreba. NIjedno dijete ne treba da bude u nepovoljnijem položaju od druge djece, ili uskraćeno za stavri koja druga djeca imaju ili rade.

ČLAN 28

Svako dijete ima pravo na kvalitetno obrazovanje i svako dijete treba ohrabriti da se obrazuje do najvišeg nivoa do kog može.

ČLAN 29

Obrazovanje treba da pomogne djetetu da koristi i razvija talente i sposobnosti koje poseduje. Takođe, obrazovanje treba da nauči dijete kako da živi mirno, štiti životnu sredinu i poštuje druge ljude.

ČLAN 30

Svako dijete ima pravo da se bavi sopstvenom kulturom, jezikom i religijom - ili bilo kojom koju izabre. Manjinskim i starosedelačkim grupama potrebna je posebna zaštita ovog prava.

ČLAN 31

Svako dijete ima pravo na odmor i igru.

ČLAN 32

Svako dijete ima pravo na zaštitu od rada koji nanosi štetu djetetu, njegovom zdravlju ili obrazovanju. Ukoliko dijete radi ima pravo da bude sigurno i pošteno plaćeno.

ČLAN 33

Svako dijete ima pravo da bude zaštićeno od štetnih supstanci i trgovine drogom.

ČLAN 34

Svako dijete ima pravo da bude zaštićeno od seksualnog zlostavljanja.

ČLAN 35

Nikome nije dozvoljeno da dijete otme ili proda.

ČLAN 36

Svako dijete ima pravo da bude zaštićeno od bilo koje vrste iskorišćavanja.

ČLAN 37

Svako dijete ima pravo da bude zaštićeno do nasilnog i okrutnog kažnjavanja.

ČLAN 38

Svako dijete ima pravo na zaštitu i slobodu od rata. Djeca mlađa od 15 godina ne mogu biti primorana da idu u vojsku ili da učestvuju u ratu.

ČLAN 39

Svako dijete ima pravo na pomoć ukoliko je povređeno, zanemareno ili loše tretirano.

ČLAN 40

Svako dijete ima pravo na pravnu pomoć i pravičan tretman u pravosudnom sistemu koji poštuje prava djeteta.

ČLAN 41

Ukoliko zakoni zemlje u kojoj dijete živi pružaju bolju zaštitu od članova ove konvencije, onda ti zakoni treba da se primjenjuju.

ČLAN 42

Svako dijete ima pravo da bude upoznato sa svojim prpravima. Odrasli treba da znaju ova prava i pomognu djeci da ih nauče.

ČLANOVI 43 - 54

Ovi članovi objašnjavaju kako će vlade i međunarodne organizacije poput UNICEF-a raditi na tome da djeca budu zaštićena svojim pravima.

Verzija II (ako se vaša grupa sastoji od više učesnika/ca starih 18 godina i više)

MATERIJALI

- Lopta ili drugi predmet koji se može bacati
- Tabla
- Papir i olovke
- 8 kompleta ABCD kartica
- Znakovi sa natpisom „Nizak prioritet“ i „Visoki prioritet“

TRAJANJE

110 minuta

INFORMACIJE ZA PREDAVAČE

Radna verzija definicije ljudskih prava: „Ljudska prava su osnovna prava i slobode na koja svi ljudi imaju pravo. One osiguravaju ljudima da mogu slobodno da žive i da mogu da napreduju, dostignu svoj potencijal i učestvuju u društvu. One osiguravaju da se prema ljudima postupa pošteno, dostojanstveno i s poštovanjem. Ljudska prava dostupna su svima jednostavno zato što su ljudi i ne mogu se oduzeti.“ (Amnesti Interncional, „Ovde i sada“)

ISTRAŽITE I RAZMISLITE

POČETAK: LJUDSKE REČENICE

1. Podijelite učesnike/ce u timove od po osmero - budite kreativni i uvijek pokušajte da pronađete zanimljive načine za podjelu ljudi u grupe. Oslobodite malo prostora i zamolite timove da ustanu.
2. Objasnite učesnicima/ama da se svaki tim brzo mora rasporediti po visini i to da najniži/a učesnik/ca stoji lijevo, a najviši/a desno. Prvi tim koji završi zadatak je pobjednik.
3. Kada shvate metodu, objasnite im da se sada moraju rasporediti u sljedeće redove. Opet, tim koji prvi izvrši zadatak pobjeđuje:
4.
 - Po starosti (najmlađi lijevo, najstariji desno)
 - Po abecednom redu (ime koje počinje na slovo najbliže slovu „a“ lijevo, a ime koje počinje na slovo najbliže slovu „ž“ desno)
 - Ostale karakteristike kojih se možete sjetiti
5. Zadržite učesnike/ce u postojećim timovima. Promješajte karte i stavite gomile ispred timova tako da neki tim dobije A karte, neki B, a neki C.
6. Recite im da svako od njih odabere po neku riječ i zadrži je, a potom im recite da se poredaju tako da tim riječima formiraju smislenu rečenicu (ilustracija u nastavku prikazuje kako izgleda „ljudska rečenica“ na kraju vježbe).

A kartice

ljudi imaju pravo na glasanje prilikom izbora

B kartice

djeca imaju pravo na besplatno osnovno obrazovanje

C kartice

U većini zemlja radnici imaju pravo na štrajk

7. Kada učesnici/e formiraju svoju rečenicu zamolite svakog od njih da naglas pročita svoju riječ tako da jedan po jedan iščitaju rečenicu.
8. Pitajte učesnike/ce, da li mogu da smisle još neke primjere prava. Zamolite ih da zapišu ove primjere.
9. Svaka grupa treba da dobije kovertu u kojoj se nalaze kartice sa osnovnim ljudskim pravima (objasnite im da se ova prava nalaze u UDHR-u i da su osnovna ljudska prava u velikom broju definisana različitim međunarodnim, regionalnim i nacionalnim dokumentima). Grupe treba da uporede ova prava sa zapisanim primjerima. Postoje li razlike u primejrima koje je grupa zapisala i onim iz koverta?
10. Zamolite učesnike/ce da objasne šta podrazumijevamo pod 'pravom'. U ovoj fazi prihvatite sve odgovore i ohrabrite ih da pokušaju da objasne šta je pravo.
11. Odigrajte još jednu rundu igre. Ovog puta pred timove stavite pomešane D kartice. Započnite igru i pratite koji tim će prvi formirati pravilnu rečenicu. Zamolite ovaj tim da jedan po jedan (riječ po riječ) pročitaju rečenicu.

D kartice

Prava su pravila koja govore šta je ljudima dozvoljeno
i na šta imaju pravo

12. Pitajte učesnike/ce da li mogu da vam daju primjer za nešto što je ljudima dozvoljeno (npr. Ljudi imaju pravo da izraze svoje mišljenje) i primjer nečega na šta ljudi imaju pravo (npr. Ljudi imaju pravo na privatnost). Provjerite da li razumiju razliku.
13. Pročitajte radnu verziju definicije koja vam je data u napomenama ovog priručnika za predavače u slučaju da učesnicima/ama treba bolje objasniti radnu verziju definicije ljudskih prava.
14. Uvjerite se da svi/e učesnici/e razumiju definiciju pomoću brze "pesnica od pet" formative procjene. Postavite im pitanje: Da li neko svojim riječima može da objasni prava i/ili ljudska prava? (Provjerite da li čitaju definiciju koju ste upravo dali)

FORMATIVNA PROCJENA: PESNICA OD PET

- Ova aktivnost daje vam brzu povratnu informaciju o tome koliko su učesnici/e naučili/e tokom današnje sesije.
- Počnite tako što ćete učesnike/ce zamoliti da vam odgovore na sljedeće pitanja: Da li i koliko se osjećate prijatno po pitanju definicije ljudskih prava? Šta su ljudska prava?
- Zamolite učesnike/ce da podignu jedan prst ukoliko još uvek nisu sigurni po pitanju definicije ljudskih prava ili im je potrebno još informacija.
- Ukoliko su sigurni ili skoro pa da u potpunosti razumeju definiciju, mogu podići tri ili četiri prsta.
- Učesnici/e koji/e su savladali temu i mogu sa sigurnošću da prezentuju svoje znanje mogu podići svih pet prstiju.
- Ovo vam pruža informaciju o tome koliko su učesnici/e do sada savladali i na šta treba da obratite pažnju prilikom naredne sesije.

UČENJE

ZAUMITE STAV I PRODISKUTUJTE

1. Kako biste se pripremili za naredne dve aktivnosti, oslobodite prostor.
2. Objasnite učesnicima/ama da se tokom ove aktivnosti od njih traži da objasne koje od ljudskih prava smatraju najvažnijim.
3. Na jedan kraj sobe okačite papir sa natpisom 'NISKI PRIORITET', a na drugi kraj sobe okačite papir sa natpisom 'VISOK PRIORITET'.
4. Podijelite kartice ljudskih prava tako da svaki/a učesnik/ca dobije po jednu. Dajte im vremena da razmisle i postave pitanja ukoliko imaju nekih nedoumica.
5. Zamolite učesnike/ce da razmisle gdje će postaviti svoju karticu na liniji između natpisa 'NISKI PRIORITET' i 'VISOK PRIORITET' - gde će je postaviti u potpunosti zavisi od toga koliki prioritet po njihov mišljenju ima pravo koje im je dodeljeno.
6. Dajte im priliku da sa ostalima prodiskutuju čija prava su manje ili više važna. Za ovu aktivnost dajte im pet minuta.
7. Na kraju aktivnosti zamolite učesnike/ce na različitim krajevima prostorije i u sredini da pročitaju pravo koje im je dodeljeno i objasne zašto stoje baš tu.
8. Ohrabrite ih da diskutuju:
 - Da li se svi slažu sa redosledom po kom su postavili prioritete?
 - Da li bi promenili svoju poziciju ukoliko bi živeli u drugoj državi/drugom vremenskom periodu/kada bi bili pripadnik neke manjinske grupe?
9. Zamolite učesnike/ce da podijele svoje mišljenje o ovoj aktivnosti. Objasnite im da je ova vježba trik pitanje i da neka ljudska prava ne mogu imati prioritet u odnosu na druga jer su sva prava jednako važna i nedeljiva (međusobno su povezani i zavise jedna od drugih). Neki/e učesnici/ce su možda već formirali krug umesto linije ako su ovo razumeli od samog početka.

10. Kao sljedeći korak zamolite sve učesnike/ce da razmisle o suštinskoj vrednosti koja leži iza kartice ljudskih prava koja im je dodeljena. Na primer, u vezi sa 'Članom 2: sloboda od nepravednog postupanja', moguće je reći da je osnovna vrednost koja stoji iza ovog prava 'poštovanje' i 'pravičnost'.
11. Povezivanjem svakog prava sa osnovnom vrijednošću sa kojom smo odgajani, stvaramo vezu sa uticajem prava na naš svakodnevni život.

MREŽA LJUDSKIH PRAVA

1. Objasnite učesnicima/ama da ćemo se sada baviti dubljim istraživanjem ideje da su ljudska prava 'nedeljiva' pronalaženjem veza između različitih ljudskih prava i stvaranjem 'mreže ljudskih prava'.
2. Svaki/a učesnik/ca treba da zadrži karticu ljudskih prava koja mu je dodeljena u prethodnoj aktivnosti.
3. Zamolite učesnike/ce da stanu u krug.
4. Za početak, pronađite učesnika/ca sa karticom prava na kom biste želeli da radite. Na primer, karta sa natpisom 'pravo na obrazovanje' ili 'pravo na rad', zatim tom/toj učesniku/ci dajte klupko.
5. Cijeloj grupi postavite sljedeća pitanja:
 - Koja druga prava mogu biti povezana sa ovim pravom? Ili
 - Ukoliko bi vam ovo pravo bilo oduzeto, na koja druga prava bi to uticalo?
6. Učesnici/e mogu smisliti brojne moguće odgovore. Na primjer, učesnici/e mogu identifikovati da se pravo na obrazovanje povezuje sa pravom na rad, jer bi bez obrazovanja moglo biti teško dobiti posao. Učesnici/e bi takođe mogli/e identifikovati da je pravo na obrazovanje povezano sa pravom na mišljenje i njegovo izražavanje, jer im obrazovanje daje vještine da razvijaju i izražavaju svoje mišljenje. Podstaknite učesnike/ce da objasne i obrazlože svoje prijedloge.
7. Kada učesnici/e smisle odgovarajuće odgovore, mogu započeti pravljenje 'mreže ljudskih prava' pomoću žice. Učesnik/ca sa karticom 'pravo na obrazovanje' treba da drži kraj žice i doda loptu učesniku/ici sa odgovarajućom karticom za ljudska prava. Zamolite novopovezanog nosioca prava da drži žicu, a zatim prosledi klupko nazad originalnom učesniku da bi mogao da uspostavi drugu vezu.
8. Nastavite da se krećete naprijed i nazad do nosioca kartice 'pravo na obrazovanje' sve dok se veze za to pravo ne iscrpe, a zatim počnite da uspostavljate veze od poslednjeg učesnika/ce koji/a je učesvovao/la u kreiranju mreže.
9. Ako nemate klupko, ista uputstva povezivanja možete pratiti crtanjem linije na podu ili crtanjem na listu papira ili tabli, tako da učesnici/e mogu pratiti rastuću međusobnu povezanost svih prava.
10. Nastavite dok ne završite sa mrežom međusobno povezanih i zavisnih prava!

OSVRT

ZNAČAJ LJUDSKIH PRAVA

1. Postavite učesnike/ce u krug i svakom učesniku/ici podijelite po jednu karticu sa ljudskim pravima. Ako imate više od 30 učesnika/ca, dijelite dva ista prava dok svi ne dobiju po jednu karticu sa ljudskim pravima.
2. Krećite se po prostoriji i nasumično “oduzmite” nečiju karticu sa ljudskim pravima.
3. Prodiskutujte o tome kako bi uticalo na vaš život to da ste zaista oduzeli nečije ljudsko pravo. Ponoviti ovaj postupak nekoliko puta.
4. Na kraju aktivnosti, koristeći papiriće, zamolite učesnike/ce da nacrtaju ili napišu nešto kako bi upotpunili sljedeće dvije izjave, a zatim da podignu svoje papire.
 - Ljudska prava su...
 - Neke od osnovnih vrijednosti ljudskih prava su...

MATERIJALI ZA DELJENJE LJUDSKE REČENICE

A kartice

ljudi imaju pravo na glasanje prilikom izbora

B kartice

deca imaju pravo na besplatno osnovno obrazovanje

C kartice

u većini zemlja radnici imaju pravo na štrajk

D kartice

Prava su pravila koja govore šta je ljudima dozvoljeno i
na šta imaju pravo

UNIVERZALNA DEKLARACIJA O LJUDSKIM PRAVIMA (NAUČITE) (UDHR, PUNA, POJEDNOSTAVLJENA VERZIJA)

ČLAN 1: SVI SMO JEDNAKI

Kada smo rođeni, slobodni smo i jednaki smo, i prema svakom pojedincu treba postupati na isti način. Sposobni smo da mislimo i da razlikujemo dobro od lošeg. Treba da se prema drugima odnosimo prijateljski.

ČLAN 2: SLOBODA OD NEPRAVEDNOG TRETIRANJA

Svi imamo ista prava bez obzira koje smo rase, boje kože, pola, jezika, religije, mišljenja, porodičnog porijekla, koliko smo bogati ili siromašni, godina ili nacionalnosti.

ČLAN 3: SVI SMO SLOBODNI

Imamo pravo na život, slobodu i osećaj sigurnosti.

ČLAN 4: SLOBODA OD ROPSTVA

Niko nema pravo da se prema vama ponaša kao prema robu kao što ni vi nemate pravo da nekoga tretirate kao roba.

ČLAN 5: BEZ MUČENJA I MALTERTIRANJA

Niko nema pravo da vas muči, povređuje ili ponižava.

ČLAN 6: VI STE OSOBA

Zakon vas mora tretirati kao osobu.

ČLAN 7: PRAVO NA JEDNAKOST

Zakon je isti za sve. Niko nije važniji od tebe kao što ni ti nisi važniji od bilo koga drugog.

ČLAN 8: IMATE PRAVO ODLASKA NA SUD

Imate pravo da zatražite pravnu pomoć ukoliko smatrate da su vam prava uskraćena ili nisu poštovana.

ČLAN 9: SLOBODA OD BEZRAZLOŽNOG ODLASKA U ZATVOR

Niko nema pravo da vas zatvori, da vas tamo zadrži ili da vas pošalje iz vaše zemlje bez opravdanog razloga.

ČLAN 10: PRAVO NA POŠTENI SUĐENJE

Ako ste optuženi za zločin, imate pravo na pošteno i javno saslušanje.

ČLAN 11: NEVINI STE DOK SE DRUGAČIJE NE DOKAŽE

Niko ne može tek tako odlučiti da ste krivi za zločin. Uvek treba da imate pravo da se branite. Niko nema pravo da vas osudi ili kazni zbog nečega što niste učinili.

.....

ČLAN 12: PRAVO NA SLOBODU

Imate pravo na zaštitu ako neko pokušava da naudi vašem dobrom imenu, uđe u kuću, otvori poštu ili uznemiri vas ili vašu porodicu bez opravdanog razloga.

.....

ČLAN 13: PRAVO NA SLOBODNO KRETANJE

Imate pravo da se u svojoj zemlji krećete kako želite. Imate pravo da napustite svoju zemlju da biste otišli u drugu, i da se uvek vratite u svoju zemlju ako to želite.

.....

ČLAN 14: PRAVO NA ODLAZAK U DRUGU ZEMLJU ZARAD BEZBEDNOSTI

Ukoliko vas neko povrijedi, imate pravo da odete u drugu zemlju i zatražite zaštitu.

.....

ČLAN 15: PRAVO NA DRŽAVLJANSTVO

Imate pravo da pripadate državi i nosite njeno državljanstvo. Državljanstvo možete promijeniti ukoliko to želite.

.....

ČLAN 16: PRAVO NA BRAK I PORODICU

Kada ste zakonski dovoljno stari, imate pravo da se vjenčate i zanužete porodicu. Žene i muškarci imaju ista prava kada su u braku, kao i kada su razdvojeni. Niko ne treba da vas prisiljava na brak.

.....

ČLAN 17: PRAVO NA IMOVINU

Imate pravo da posjedujete stvari i niko nema pravo da vam ih oduzima bez opravdanog razloga.

.....

ČLAN 18: PRAVO NA RELIGIJU

Imate pravo na sopstvene misli i na vjerovanje i praktikovanje bilo koje religije.

.....

ČLAN 19: SLOBODA MIŠLJENJA

Imate pravo da mislite šta želite i da kažete šta volite. Morate imati mogućnost da dijelite svoja mišljenja sa drugima, uključujući i ljude iz drugih zemalja.

.....

ČLAN 20: PRAVO NA UPOZNAVANJE I SUSRET

Imate pravo da se mirno sretnete sa drugim ljudima i niko vas ne može prisiliti da pripadate grupi.

.....

ČLAN 21: IMATE PRAVO DA UČESTVUJETE U VLADI I IZBORIMA

Imate pravo da učestvujete u svojoj vladi, bilo vršenjem funkcije ili izborom nekoga ko će vas zastupati. Vlade bi se trebale redovno birati, a glasanje bi trebalo biti tajno.

.....

ČLAN 22: PRAVO NA POMOĆ

Društvo u kojem živite treba da vam pomogne da se razvijete i da iskoristite sve prednosti (kulturu, rad, socijalnu zaštitu) koje se nude vama i svima u vašoj zemlji.

.....

ČLAN 23: PRAVO NA RAD

Imate pravo na rad, slobodu izbora posla i primanje plate koja vam omogućava život i izdržavanje porodice. Ako muškarac i žena rade isti posao, za taj rad treba da primaju istu platu.

.....

Rodne poruke oko mene.

KRAJNJI ISHOD

Tokom ove sesije učesnici/e će istražiti značenja, vjerovanja i stereotipe povezane sa muškarcima i ženama. Naučiti će o raznim rodnim porukama koje ih okružuju i koje mogu znatno uticati na njihovo ponašanje. Učesnici/e će biti podstaknuti da podijele svoja osjećanja i iskustva, ospore svoje rodne stereotipe i preduzmu mjere za njihovo širenje.

CILJEVI UČENJA

Do kraja sesije učesnici/e će biti u mogućnosti da:

1. Objasne razliku između roda i pola
2. Ispitaju sopstvene stavove o rodnim razlikama, ulogama i nejednakostima
3. Analiziraju kako stavovi prema polu mogu uticati na ponašanje pojedinaca i grupa

KLJUČNA SAZNANJA

Rođeni smo u društvima koja od nas zahtijevaju određena očekivanja u zavisnosti od toga da li smo muško ili žensko.

Pol se odnosi na fizičke razlike između muškaraca i žena na osnovu bioloških karakteristika. Naše muške i ženske polne karakteristike su biološki i fiziološki određene i univerzalne su.

Budući da je rod određen socijalno, može se uveliko razlikovati u zavisnosti od konteksta, kao i klase, kulture i religije.

Rod se odnosi na socijalno naučena ponašanja i očekivanja koja su povezana sa dva pola. Njih postavljaju kultura i društvo i oni se menjaju kroz vreme i istoriju. Način na koji se oblačimo, način na koji se ponašamo, ono što nas uče, naše uloge kod kuće i poslovi koje eventualno imamo su primeri iz našeg života na koje često utiče naš rod.

Često su muškarci i žene ograničeni ili omogućeni rodnim očekivanjima društva, a ne nužno i njihovim biološkim razlikama.

Uloge muškaraca i žena su se vremenom mjenjale i nastavljaju da se mjenjaju. Istorijski gledano, žene su bile manje osnažene socijalnim očekivanjima. Iako su muškarci u mnogim društvima tradicionalno jači u poređenju sa ženama, njihov rod im nameće i teška društvena očekivanja.

Osporavanje 'tradicionalnih' rodnih normi nije uvijek lako, jer može dovesti do socijalne diskriminacije, predrasuda i uznemiravanja. Međutim, rad na stvaranju svijesti i zaustavljanju štetnih stereotipa može pomoći u stvaranju inkluzivnijeg društva, gdje svi imaju pristup mogućnostima i uslugama.

MATERIJALI

- Znakovi za početak aktivnosti
- Tabla
- Olovke

TRAJANJE

65 minuta

INFORMACIJE ZA PREDAVAČE

Ova sesija upoznaje učesnike/ce sa pojmovima pola, roda, rodnih uloga i stereotipa. Zapamtite da kao predavač igrate ulogu u rušenju rodnih uloga i stereotipa. Dozvolite svima u grupi da ravnopravno učestvuju i koriste inkluzivni jezik (ne bi trebalo da namećete stereotipe ili diskriminaciju) i izbegavajte pravljenje grupa ili dodeljivanje zadataka na osnovu pola itd.

Razgovor o polu, rodnim normama i stereotipima nije uvek lak. Pre početka sesije, podsetite učesnike da je ovo siguran prostor u kome mogu da razgovaraju o tome kako se osećaju bez rizika da će im suditi. Morate strpljivi i pokušajte da date primere iz svog života ili zajednice kako biste učesnicima pomogli u diskusiji.

POČETAK: GLASAJTE STOPALIMA (15 minuta)

1. Prije nego što započnete aktivnost u prostoriji očatite tri znaka sa natpisima 'Vezano za rod', 'Neutralno' i 'Vezano za pol'
2. Pokažite učesnicima/ama znakove i recite im da ćete pročitati određene pojmove, a da se od njih traži da stanu pored znaka za koji smatraju da najbolje opisuje ovaj pojam.
 - Dojenje
 - Roze
 - Pranje sudove
 - Materica
 - Suknja
 - Kartanje
 - Briga o deci
 - Hormoni
 - Plaćanje računa

3. Nakon svakog pojma pitajte učesnike zašto su odabrali baš tu poziciju.
4. Završite aktivnost čitanjem definicije roda i pola. Dozvolite učesnicima da pitaju o definiciji i da je modifikuju kako bi odgovarala njihovom kontekstu. Međutim, budite sigurni da je razlika između pola i roda svima jasna.

UČENJE

IZAZIVANJE STEREOTIPA (35 minuta)

1. Formirajte grupe od po 4-5 članova pri čemu se trudite da budete kreativni. Dajte svakoj grupi tablu ili veliki list papira.
2. Dodijelite svakoj grupi po jedan stereotip (oni mogu da biraju primjere koje ste naveli ili da odaberu svoj primjer). Zamolite ih da popune donju tabelu.
3. Dajte im 15 minuta da razgovaraju i 5 minuta da naprave poster koji rezimira njihovu diskusiju.
4. Nakon što prođe određeno vreme, zamolite po jednog predstavnika iz svake grupe da predstavi poster. Podstaknite učesnike/ce iz drugih grupa da postavljaju pitanja. Da li se slažu? Da li imaju još neku ideju o tome kako osporiti ove stereotipe? Misle li da je važno da ih izazovu?

PORIJEKLO (Odakle mislite da potiče ovaj stereotip/kako je nastao?)	POSLJEDICE (Kako ovaj stereotip utiče na mene i moju zajednicu?)	IZAZIVANJE STEREOTIPA (primjeri kako podstaknuti promjene)

Primeri:

- Muškarci su jaki i ne treba d plaću u javnosti
- Žene treba da su izdržavana lica i stoga ne treba da rade
- Muškarci zaslužuju višu poziciju na poslu jer su pouzdaniji od žena
- Muškarci su sposobniji od žena da obavljaju fizičke poslove
- Žene su sposobnije za brigu o djeci i starim licima
- Rodna ravnopravnost ide u korist žena

BILJEŠKE ZA PREDAVAČE

Podstaknite učesnike/ce da razmišljaju o sopstvenom životu i iskustvima u svojoj zajednici. Utvrđivanje sopstvenih pristrasnosti, kao i uticaja rodnih normi i stereotipa u njihovom ponašanju i odlukama, može pomoći učesnicima da razumeju uticaj ovih socijalnih normi u njihovom svakodnevnom životu. Ako je moguće, povucite nekoliko paralela objašnjavajući kako se rodne norme i stereotipi koji postoje u njihovoj kulturi mogu razlikovati u poređenju sa drugim zemljama ili kulturama.

OSVRT

Započnite osvrt sljedećim pitanjima:

- Koji zaključak biste izneli? Postoje li neke stvari koje muškarac može, a žena ne (i obrnuto)? Da li je to zbog nečijeg pola ili nečijeg roda?
 - Definišite pol. (Muško ili žensko - na osnovu fizičkih karakteristika).
 - Definišite rod. (Muški ili ženski - kulturno i socijalno konstruisane uloge, koje biologija ne određuje, već ih društvo dogovara).
 - Na koja ograničenja nailaze žene zbog svog pola? A muškarci?
 - Šta vam se dopada kod vašeg roda? Koja je jedina stvar koju biste promenili?
 - Definišite stereotipe. Dajte primere. (Navedite primere iz početne aktivnosti).
 - Kako nastaju stereotipi? Da li je to znanje poteklo iz škole, medija, crkve, vlade, nečije porodice itd.?
 - Kako možemo promijeniti rodne stereotipe i stavove koji predstavljaju ograničenje za rod?
1. Kako biste završili sesiju, zamolite učesnike/ce da stanu u krug. Bacite im loptu i zamolite ih da dovrše sljedeće rečenice:
 - Stereotipi i rodne norme mogu biti štetni jer...
 - Nakon današnjih aktivnosti, svesniji/a sam da rodne norme/razlike...
 2. Nakon što završite sa ovim pitanjima, zahvalite se učesnicima/ama na njihovom trudu i iskrenosti. Podsjetite ih da smo svi jedinstveni i da naš rod ili pol ne treba da određuju ono što jesmo. Poslednji put obidite krug tražeći od učesnika/ca da navedu jednu osobinu koja ih čini onim što jesu ili ih čini posebnim/jedinstvenima.
 3. Još jednom se zahvalite svima na učešću u ovoj sesiji.

UČENJE

OPCIJA 1.

Možete pročitati, a zatim raspraviti o sledećim grupnim statistikama (koristite nacionalne statistike, ako su dostupne, da biste pokazali razlike po regionima).

- Žene u politici: Od 1995. do 2012. prosečan broj žena na parlamentarnim pozicijama širom sveta porastao je sa 11,3% na 20,3%. Međutim, u nekim zemljama je taj procenat još uvijek na nuli (Vanuatu), dok je u drugim čak 51,9% (Ruanda).¹
- Ženske zarade: Studija zarada u 43 zemlje objavljena 2012. godine otkrila je da su žene za obavljanje istog posla u prosjeku plaćene za 18,4% manje od muškaraca.²
- Žene u obrazovanju: Globalno, prosečan udio devojčica u upisu je 49,2% (osnovna škola), 49,2% (srednje obrazovanje) i 51,9% (visoko obrazovanje).³

Pitanja za diskutovanje:

- Da li ove statistike pokazuju napredak ka ravnopravnosti muškaraca i žena? Objasnite svoj odgovor.
- Definišite stereotipe. Dajte primjere.
- Kako nastaju stereotipi? Da li je to znanje poneto iz škole, medija, crkve, vlade, nečije porodice itd.?
- Sa kojim ograničenjima se susreću žene zbog roda? A muškarci?
- Kako možemo promeniti rodne stereotipe i stavove koji kreiraju ograničenja?

OPCIJA 2. KORAK U ŽIVOTNOJ IGRI

INFORMACIJE ZA PREDAVAČE

1. Trebaće vam velika prostrana površina za izvođenje ove aktivnosti (možete je izvesti i napolju).
2. U igri Hod života postoje 24 različitih kartice sa nejednakim ulogama u društvu. Ukoliko u grupi imate više učesnika potrebno je da napravite kopije nekih kartica.
3. Ukoliko u grupi imate manje od 24 učesnika/ca, pobrinite se da podijelite kartice sa ženskim ulogama.
4. Budući da je ova tema izuzetno osetljiva, nakon nje treba voditi detaljnu diskusiju. Ako ćete se kao omladinski/a radnik/ca ili nastavnik/ca osjećate prijatnije, možete pozvati stručnjake da vode ovu aktivnost.

¹ Interparlamentarna unija dostupna na www.ipu.org

² Tijdens, K.G., Van Klaveren, M. (2012) Zamrznuti u vremenu: Razlika u platama među polovima nepromenjena već 10 godina. Brisel, ITUC

³ Svetska banka dostupna na database.worldbank.org

5. Započnite aktivnost postavljanjem sljedećih pitanja:
 - Da li svi/e članovi/ce društva imaju jednaku moć i jednak pristup resursima? Možete li navesti neke primjere?
 - Da li neki/e članovi/ce društva imaju prednost u odnosu na druge? Koji/e članovi/ce i koje prednosti?
 - Da li biste sebe opisali kao osobu koja ima malo ili mnogo moći? Zašto?
6. Objasnite učesnicima/ama da ćemo se u sljedećoj aktivnosti više posvetiti ovim pitanjima.. Zamolite ih da formiraju pravu liniju.
7. Podijelite po jednu preklopljenu kartu svakom/svakoj učesniku/ici i objasnite da svaka karta predstavlja ulogu koju će učesnik „igrati“ u igri. Svako mora da drži svoju ulogu u tajnosti.
8. Pročitajte dole navedene izjave jednu po jednu. Nakon svake pročitane izjave, zamolite učesnike/ce da razmisle o ulozi napisanoj na njihovoj kartici. Ako misle da je izjava tačna za njihov karakter, čine veliki korak napred. Ako misle da se izjava ne odnosi na njihov karakter, ne miču se. Ako misle da je izjava delimično tačna za njihov karakter, čine mali korak napred.

Izjave

- Imam dovoljno hrane svakog dana.
 - Ja donosim odluke u svom domaćinstvu.
 - Ukoliko se sa nečim ne slažem, lako to mogu da iskažem.
 - Imam/imao/la sam pristup osnovnom obrazovanju.
 - Imam/imao/la sam pristup srednjem obrazovanju. Imam/imao/la sam pristup visokom obrazovanju.
 - Imam pristup zdravstvenim ustanovama kada mi je to potrebno.
 - Ukoliko bi moj roditelj/partner preminuo, moj materijalni status se ne bi promijenio.
 - Moja porodica vrednuje moje mišljenje.
 - U prilici sam da pomažem drugim ljudima.
 - Mogu slobodno i sugurno da se krećem po mraku.
 - Nikada nisam izložen/a seksualnom uznemiravanju.
 - Imam kontrolu nad svojim životom i mogu da kontrolišem svoju budućnost.
 - Ja sam uvaženi član svoje zajednice.
 - Postoji vjerovatnoća da ću se susresti sa fizičkim nasiljem.
 - Imam seksualni odnos samo kada to želim.
9. Nakon što pročitate posljednju izjavu, zamolite svakog/svaku učesnika/cu da ostane tačno tamo gde stoji. Neka se osvrnu oko sebe i vide gdje stoje drugi učesnici/e. Zamolite sve da pročitaju svoju kartu uloga, jednu po jednu.
 10. Zamolite dobrovoljce da sa ostalima podijele svoje uloge i osećanja koja su imali/e dok su se kretali napred ili dok su stajali u mestu.

11. Pitajte učesnike/ce:

- Koji likovi su se uglavnom kretali ka napred, muški ili ženski?
- Koji likovi su se najmanje kretali ka napred?
- Šta nam to govori o nejednakoj moći u našem društvu?

12. Zajedno sa učesnicima/ama prodiskutujte o aktivnosti. Kao temu predložite to što u pojedinim dijelovima svijeta i dalje postoji neravnoteža moći između muškaraca i žena. Pitajte učesnike/ce da li se ovo odnosi na njihovo društvo. Zamolite ih da razmisle o svim načinima na koje su žene u nepovoljnom položaju u odnosu na muškarce u ovom društvu. Pitajte ih kako tradicionalne rodne uloge igraju ulogu u ovom problemu.

OSVRT

U malim grupama zamolite učesnike/ce da razmisle o pričama ljudi u svom životu koji su prkosili rodnim stereotipima. Neka svaka mala grupa podeli najzanimljiviju priču iz svoje grupe.

Podsjetite učesnike/ce da je cilj ove sesije bio da napravi razliku između pola i roda, kao i da identifikuje i počne da osporava rodne stereotipe i izazove i ograničenja koja oni predstavljaju za dečake, devojčice, muškarce i žene.

Završite sesiju tako što ćete od nekoliko učesnika zatražiti da podeli neke stvari za koje smatraju da su naučili tokom ove aktivnosti.

KARTICE SA NEJEDNAKIM ULOGAMA U DRUŠTVU

NEOŽENJEN ČOVEK (35 GODINA)	BIZNISMEN	TINEJDŽERKA IZ ROMSKE PORODICE
GLUVO DIJETE	DJEČAK POZITIVAN NA HIV	SEKSUALNA RADNICA
DIJETE NA ULICI (16 GODINA)	DEVOJČICA POZITIVNA NA HIV	POSLOVNA ŽENA
STARA ŽENA	ŽENA ZAPOSLENA U NVO SEKTORU	DJEČAK OMETEN U RAZVOJU (17 GODINA)
NEUDATA ŽENA (40 GODINA)	TINEJDŽERKA KOJA JE NAPUSTILA ŠKOLU	UČITELJICA
SLIJEPI DJEČAK	TINEJDŽERKA U KOLICIMA	TINEJDŽERKA U SREDNJOJ ŠKOLI
ŽENA GLAVA DOMAĆINSTVA	TINEJDŽERKA BRUCOŠKINJA	TINEJDŽERKA SA BEBOM

VAŽNE NAPOMENE ZA FASCILITATORE

Obavezno naglasite važnost kritičkog mišljenja i prevazilaženja prepreka. Pomozite učesnicima/ama da shvate da je veoma važno doći do rešenja usredsrećenog na razumevanje problema, umjesto na treženje brzog i lakog rešenja.

Tokom diskusija i osvrta pokušajte da uvrstite i ove teme:

1. Utvrdite načine za prevazilaženje prepreka koje mogu sprečiti učesnike u postizanju svojih ciljeva.
2. Kako se boriti sa predrasudama sa kojima se učesnici/e mogu susresti u zemlji (npr. Biti ljekar, ali i član manjinske grupe - i imati problema sa pacijentima).
3. Kako pristupiti problemima sa kritičke tačke gledišta. Ove teme možete koristiti u razgovoru sa mladima:
 - a. Potražite potrebne resurse - Često vam mogu nedostajati životne namirnice, finansije, strategije ili ključno znanje da biste savladali svoju prepreku. Ključno je priznati da je ovo 'povezano sa resursima'.
 - b. Steknite perspektivu - što može biti zabrinjavajuće kada se pojavi nepredviđena prepreka. Kriza koja usledi preusmerava vitalne resurse u donošenje kritičnih odluka. Sticanje perspektive pomaže vam da se odmaknete od 'buke'. Trebali biste potražiti pomoć od drugih, razgovarajte sa prijateljima ili voljenima koji mogu ponuditi drugačiju procjenu vašeg problema ili prepreka.
 - c. Procijeniti prepreku - Može li se sada nešto preduzeti za prevazilaženje prepreke ili je potrebna stručna pomoć? Razmotrite prepreku objektivno, kao da je vidite prvi put. Koristite logiku kako biste izbjegli emotivnu preopterećenost.
 - d. Ostanite fokusirani i posvećeni - Često prepreka nije tu da oslabi vaše postupke već da pomoću nje steknete ideju o tome šta i kako dalje. Savjet je da se nekim problemima bavite odmah bez da čekate s obzirom da ste već uložili dragocjeno vrijeme i energiju. Ostanite predani i ne odustajte.
 - e. Razvijte način razmišljanja o rastu - Strast prema davanju maksimuma i pridržavanju toga, čak i/posebno kada ne ide dobro, je osnova progresivnog razmišljanja. To je ono što omogućava ljudima da napreduju tokom nekih od najizazovnijih perioda u njihovom životu.

Ne zaboravite da spomenete važnost kritičkog mišljenja povezanog sa informacijama koje se nalaze u medijima (TV, novine, društveni mediji itd.). Naglasite važnost provjere resursa - i oslanjanja na pouzdane, zvanične resurse. Podijelite svoje znanje o prevarama u različitim oblastima života i kanalima gdje učesnici/e mogu da provjere informacije koje izgledaju netačno ili mogu biti manipulativne.

Za ljude je sposobnost učenja iz iskustva veoma važna. Tokom diskusija i razmišljanja pokušajte da istražite pitanja samopouzdanja i lične efikasnosti, gledajući neke tehnike koje učesnici/e mogu da koriste da bi poboljšali svoju moć za prevazilaženje izazova.

Pomozite im da shvate kako da grade poverenje učeći se na iskustvima, čak i ako su ta iskustva negativna. Utvrdite tehnike za pomoć u izazovnim situacijama i navedite organizacije i pojedince koji nude pomoć.

Upoznajte se sa ovim konceptima koje možete koristiti u budućim razgovorima:

Životno učenje.

Izraz prepoznaje da učenje nije ograničeno na detinjstvo ili učionicu već se odvija tokom života i u različitim situacijama. Učenje se više ne može podeliti na mesto i vreme za sticanje znanja i mesto i vrijeme za primjenu stečenog znanja. Umesto toga, učenje se može posmatrati kao nešto što se kontinuirano odvija iz naše svakodnevne interakcije sa drugima i sa svijetom oko nas.

Prilagodljivost.

Prilagodljivi ljudi su svjesni situacija, sopstvenih emocionalnih reakcija i ponašanja ljudi oko sebe. Da bi se upravljalo osećanjima, neophodno je razumjeti šta ih uzrokuje i zašto. Ostajući svesni, otporni ljudi mogu zadržati kontrolu nad situacijom i smisliti nove načine za rešavanje problema. Mnoge od ovih veština mogu se razviti i ojačati, što može poboljšati vašu sposobnost da se nosite sa životnim zastojećima. Još jedna karakteristika prilagodljivosti je shvatanje da je život pun izazova. Iako ne možemo izbjeći mnoge od ovih problema, možemo ostati otvoreni, fleksibilni i spremni da se prilagodimo promenama.

Sabotiranje.

U odnosu na samosabotiranje, sabotiranje je čin ili ponašanje koje ima tendenciju da nanese štetu. To je destruktivno ponašanje koje može stati na put zdravom i podržavajućem ponašanju, što je važno za vas i vaš način razmišljanja u vezi sa ličnim razvojem i rastom. Na primjer, možete sabotirati svoju karijeru prateći svog unutrašnjeg kritičara. To bi vam moglo reći da 'Niste dovoljno dobri' ili 'Nikada nećete dobiti dobar posao'. Slušanje unutrašnjeg kritičara možda vas sprječava u pokušajima, slanju prijavi i obraćanju ljudima u cilju dobijanja posla ili započinjanja karijere.

Poglavlje 2: Moje mjesto u zajednici

Moja zajednica

Naše zajednice utiču na to kako gledamo na sebe i svijet oko sebe. Svi smo dio mnogih zajednica - u školi, gdje živimo, klubovima ili timovima kojima pripadamo, našim vjerskim ili kulturnim grupama i u našoj zemlji. Naše zajednice mogu nam dati razlog da budemo ponosni, ali postoje i trenuci kada svoje pojedinačne potrebe ostavljamo po strani za dobrobit zajednice. Međutim, biti dio zajednice ne znači prihvatiti sve u vezi sa njom. Možete ispitivati, kritikovati i mijenjati svoje zajednice u korist svih ljudi u vašoj zajednici.

Naše zajednice pomažu u oblikovanju našeg identiteta. Važno je biti angažovani član zajednice. Sve zajednice imaju pozitivne i negativne aspekte. Važno je istražiti šta volimo u našim zajednicama i šta bismo željeli da promijenimo.

Zajednice su poput korjenja: od njih možete uzimati hranljive materije potrebne za život. Bez korjenja drveće umire. Povezivanjem ili ponovnim povezivanjem sa našim korjenima možete istražiti naše vrijednosti, tradiciju i navike. Ovo vam može pomoći i naučiti vas kako da se nosite sa problemima.

Raznolikost je vrijednost koju treba da cijenimo. Možemo se bolje razumjeti, možemo mnogo naučiti jedni od drugih. Jači smo u živopisnom svijetu nego u crno-belom uniformisanom svetu.

CILJEVI UČENJA

Do kraja ove sesije, učesnici/e će moći da:

- Identifikuju različite zajednice kojima pripadaju.
- Opišu osobine zajednice koji im se dopadaju i one koje bi željeli da promijene. Podsjetite učesnike/ce da se sve zajednice sastoje od najrazličitijih ljudi i da ovaj aspekt neće biti zaboravljen ni u jednoj aktivnosti.
- Objasnite im načine ne koje mogu učestvovati u razvoju svoje zajednice

MATERIJALI

- Tabla, papir, olovke
- isječci iz lokalnih novina ili YouTube snimci problema u zajednici

TRAJANJE

90 minuta

INFORMACIJE ZA PREDAVAČE

Aktivnosti koje istražuju različitosti grupe učesnika/ca ne moraju biti povezane samo sa određenim problemima zajednice - takođe možete organizovati interkulturalne događaje na kojima članovi vaše grupe mogu predstaviti tradicije svojih zajednica: običaje, hranu itd.

ISTRAŽI I RAZMISLI

POČETAK: TIHA DEBATA

1. Zapišite sljedeće rečenice i papire postavite na različite krajeve prostorije:
 - Šta riječ 'zajednica' znači?
 - Kojim zajednicama pripadaš?
2. Zadatak učesnika/ca je da u tišini hodaju po prostoriji i svoje odgovore zapišu na papire.. Kako prelaze sa jednog pitanja na drugo, takođe bi trebalo da odgovore na komentar nekog drugog. Oni se mogu vratiti na svaki rad i napisati onoliko komentara i primedbi koliko žele. Na primer, ako je na prvom listu pitanja neko napisao: 'Mjesto gdje živite', neko drugi bi mogao da napiše 'Da, ali šta je sa vašom religijom?', A neko drugi može da komentariše taj komentar itd.
3. Posmatrajte ih i nakon nekog vremena recite im da prestanu da rade na zadatku.
4. Podijelite učesnike/ce u dijve grupe. Dajte po jedan radni papir svakoj grupi, tražeći od njih da pogledaju komentare i sumiraju glavne komentare za ostatak grupe.
5. Svaka grupa treba da predstavi svoj rezime u roku od otprilike dva minuta.

ISTRAŽI I REAGUJ

ŠTA „ONI” GOVORI O NAŠOJ ZAJEDNICI

Podstaknite učesnike/ce da počnu da razmišljaju o tome kako mogu pomoći u rješavanju problema u različitim vrstama zajednica. Ovo će im takođe pomoći da naprave prvi korak ka dizajniranju i pokretanju poslovnog projekta. Provedite neko vreme podsjećajući (ili podučavajući) učesnike/ce šta je metoda „stabla problema“. Moglo bi biti korisno navesti nekoliko primjera problema koje će učesnici/e prepoznati.

Metoda „Stablo problema“

1. Koristeći marker na velikom papiru nacrtajte obrise drveta - sa korjenima, deblom, granama itd.
 2. Pitajte učesnike/ce koju ulogu na drvetu ima korjen (na primjer: hrani ga i čini da drvo raste veće). Koja je uloga grana?
 3. Napišite ili nacrtajte ime jednog zadatka na deblu drveta. (To treba da bude problem zajednice koji će grupa prepoznati, npr. Nedovoljno čiste vode, previše odbačenih plastičnih kesa, nedostatak kvalitetnih škola u komšiluku, itd.)
 4. Sljedeći korak je utvrđivanje uzroka problema. Zamolite učesnike/ce da identifikuju uzroke postavljanjem pitanja poput: „Zašto je problem u tome?“ i „Koji su uzroci ovog problema?“ Slušajte njihove odgovore i zamolite ih da iste obrazlože postavljanjem pitanja poput: „Zašto to mislite?“ i „Ko ima drugačije mišljenje?“
 5. Kada se učesnici/ce dogovore o uzroku, napišite ga direktno u koren drveta.
 6. Ponovite postupak tako što ćete ih zamoliti da identifikuju efekte ovog problema. Koristite ista pitanja kao i gore da biste dobili odgovore.
 7. Zapišite odgovore na grane.
 8. Kada je dijagram spreman, zamolite učesnike da objasne ovaj koncept/metod. Takođe ih zamolite da razmisle o dijagramu i šta on predstavlja.
-
1. Podijelite članke iz lokalnih/nacionalnih/međunarodnih novina ili sa portala (ili YouTube snimke o problemima u različitim zajednicama), definišite izabranu zajednicu i razgovarajte o problemu koji bi mogao da se reši.
 2. Podijelite učesnike/ce od 4-6 učesnika i svakoj grupi dajte papir i olovku.
 3. Svakoj grupi dodijelite drugu zajednicu (npr. školu, zemlju, region, komšiluk, itd).
 4. Zamolite učesnike/ce da naprave spisak izjava koje drugi ljudi koriste za opisivanje ove zajednice. Podstaknite ih da bilježe i negativne i pozitivne izjave.
 5. Dajte učesnicima/ama minimum 5 minuta da naprave svoje spiskove. Podstaknite ih da razgovaraju o tome da li se slažu ili ne sa svakom izjavom i zašto.
 6. Poslje 10 minuta, zamolite svaku grupu da iznese tri do četiri izjave i da rezimira svoju diskusiju.

Započnite diskusiju koristeći sljedeća pitanja:

- Šta ste naučili u ovoj aktivnosti?
- Šta je zajednica? Navedite neke zajednice kojim pripadate..
- Kakav je osećaj biti dio zajednice?
- Šta dajete za svoju zajednicu? Šta dobijate od svoje zajednice?
- Kako ljudi u zajednici podržavaju jedni druge?

OSVRT

1. Podijelite učesnike/ce u grupe od četiri do šest članova. Dajte svakoj grupi list papira i olovke.
2. Zamolite grupe da nacrtaju veliku sliku drveta sa korenima, deblom i granama. Podsjetite ih na metod 'stablo problema'.
3. Zamolite grupe da razgovaraju o nekim problemima koje mogu identifikovati u svojim zajednicama, da se slože oko jednog i da ga napišu na deblu drveta.
4. Zamolite ih da razgovaraju o uzrocima ovog problema i napišu ih na korjenu.
5. Zatim zamolite grupe da razgovaraju o efektima problema i da ih napišu na grane.
6. Zamolite svaku grupu da predstavi svoje drvo problema i postavite im neka od sljedećih pitanja nakon prezentacije:
 - Da li se neko suočio sa ovim problemom u svojoj zajednici? Šta ste uradili?
 - Da li neko želi da razgovara o bilo kom od uzroka ili posledica problema?
 - Šta možemo učiniti kao mladi ljudi da se pozabavimo ovim izazovom u našoj zajednici?
7. Nakon završenog zadatka, donesite zaključke sa ove sesije. To možete učiniti bacanjem lopte, korištenjem stikera, stvaranjem mape uma ili na bilo koji drugi kreativan način.

Pokreni promene

KRAJNJI ISHOD

Glavni cilj ove sesije je da pomogne učesnicima/ama da shvate svoju ulogu u zajednici i kako mogu da je promijene i pomognu ovoj zajednici svojim aktivnostima. Da bi se učesnici/ce zalagali za svoja prava, kao i prava svih ostalih da stvore pošteno i pravedno društvo, moraju da razumeju koja su njihova prava i odgovornosti i moraju da razviju vještine za organizovanje i pozitivan doprinos. Sposobnost odgovornog bavljenja finansijama, posla ili vođenja sopstvenog posla, što je ključni prelaz u odraslo doba koji označava nezavisnost i odgovornost, igra veliku ulogu u tome da postanu pokretači promjena u zajednici (i društvu).

CILJEVI UČENJA

Do kraja ove sesije učesnici/ce će moći da:

1. Definišu glavne karakteristike pokretača promena.
2. Identifikuju pokretače promjena u njihovoj zajednici (poseban fokus biti će stavljen na one koji predstavljaju stavove mladih).
3. Identifikujte područja u kojima mogu biti pokretači promene u svojoj zajednici.

MATERIJALI

- Tabla ili veliki papir i markeri za zapisivanje ideja
- Stikeri
- Unaprijed pripremljene studije slučaja

TRAJANJE

90-110 minuta

INFORMACIJE ZA PREDAVAČE

Možete pozvati gostujućeg govornika koji pokreće promene ako želite da pojednostavite učenja ili aktivnost učinite privlačnijom za učesnike/ce. U ovom slučaju, obratite pažnju na to koga ste izabrali da biste postigli željeni uticaj.

POČETAK

KO JE POKRETAČ PROMENA?

1. U ovoj aktivnosti učesnici/ce će razmisliti i identifikovati pojedince ili organizacije koji čine pozitivne promjene u zajednici i istražiti šta ih čini pokretačima promjena. Na kraju aktivnosti, učesnici/e treba da budu upoznati/e sa konceptima heroizma, aktivizma i promjena.
2. Zamolite učesnike/ce da formiraju grupe od četiri do šest članova (ili ih sami podijelite u grupe) i svakoj grupi dajte list papira i marker.
3. Zamolite svaku grupu da odabere troje ljudi za koje misli da su učinili razliku u njihovim zajednicama ili u svetu. Podstaknite ih da na svoj spisak uvrste i muškarce i žene. Ti ljudi bi mogli biti:
 - Izmišljeni lik / superheroj,
 - Pokretač promjena u lokalnoj zajednici,
 - Poznata istorijska ličnost (npr. Gandi, Majka Tereza, Nelson Mandela itd),
 - Neko kome se zaista dive (ova osoba ne mora biti slavna).
4. Recite svakoj grupi da zapiše sve što zna o odabranim pokretačima promjena, bez traženja informacija na Internetu ili bilo gdje drugo. Ovo treba da uključuje:
 - Starost, pol ili nacionalnost,
 - Posao koji su radili/rade,
 - Stavovi koje pokazuju /izlažu,
 - Izazovi sa kojima se suočavaju, itd.
5. Zamolite grupe da navedu i lične karakteristike zbog kojih se ovi ljudi ističu kao pokretači promjena i koje obično povezuju sa tim ljudima (npr. nadahnjujuć, strastven, lider). Trebali bi da zapišu koliko mogu.

6. Zamolite ih da nacrtaju krug oko karakteristika koje su zajedničke ovoj trojici.
7. Poslje 10 minuta, neka svaka grupa svima predstavi svoje pokretače promjena. Podstaknite druge da postavljaju pitanja ili daju povratne informacije. Ako su neke grupe odabrale iste pokretače promjena, zamolite ih da predstavu samo neke nove ili drugačije informacije o toj osobi, nešto što prethodno nije rečeno.
8. Vodite kratku brainstorming sesiju. Zadatak svake grupe biti će da opiše „idealnog pokretača promena“. Ovu osobu takođe mogu nacrtati na papiru - ali njihov glavni zadatak kao grupe biće zapisivanje svih karakteristika te osobe. Neka sve grupe predstavu svog idealnog pokretača promena - pokušajte da pronađete zajedničke osobine i razgovarajte o svakom zanimljivom detalju/ličnoj osobini koju učesnici smisle.

UČENJE

ZARONI DUBLJE

1. Pitajte učesnike/ce za primjere osoba (pojedinaца iz grupa ljudi) kojima su uskraćena ili zloupotrebljena prava. Slušajte što više primjera, pomozite učesnicima/ama ako se bore. U ovom dijelu takođe treba da se usredsredite na vrstu problema, kako je zajednica riješila problem i ko ga je rešio.
 2. Sljedeći korak ove aktivnosti biće predlaganje, rasprava i odlučivanje o jednom ili više pitanja kojima bi želeli da se bave (reše) kao grupa.
 3. Podijelite učesnike/ce u pet grupa.
 4. Dajte svakom timu studiju slučaja (pogledajte na kraju ove sesije) na kojoj će raditi u narednih 30 minuta.
 5. Pomozite učesnicima/ama sa sljedećim pitanjima da odluče koji problem ili probleme bi želeli da riješe; i kako će im prići na osnovu studije slučaja:
 - Koja pitanja vas zanimaju? (Podsjetite učesnike/ce na spisak pitanja koja su sastavili u prethodnom koraku ove aktivnosti.
 - Kojim biste temama želeli da se bavite kao grupa? .
 - Opišite problem na kome želite da radite. Koji su uzroci problema a koji su efekti?
- Istražite problem dublje. Učesnici/e mogu koristiti metod „Stablo problema“.
- Kako biste željeli da se problem riješi? (Podsjetite učesnike/ce da svaka promjena treba da bude opipljiva i realno ostvariva.)
6. Poslje 30 minuta, zamolite grupe da predstavu svoju studiju slučaja i svoje rješenje za šta imaju najviše 2 minuta.
 7. Poslje svake prezentacije pitajte ostatak grupe:
 - Da li smatrate njihovo rešenje praktičnim?
 - Šta biste dodali?
 - Da li biste se pridružili njihovom aktu o promenama?
 8. Detaljno razgovarajte o svim nalazima i predloženim izmenama.

PREDLOŽENA ALTERNATIVA ILI DODATNA AKTIVNOST

Pozovite gostujućeg govornika koji je pokretač promjena u regionalnoj zajednici. Zamolite ih da razgovaraju o svom nagonu i motivaciji, kao i o tome kako su uspeli da riješe problem kojim su se bavili.

OSVRT

ZAUMITE SE ZA PRAVA

1. Podsjetite učesnike/ce da je cilj ove lekcije bio da utvrdi šta je potrebno za zalaganje za svoja i prava drugih, kao i načine na koje mogu da počnu da osporavaju kršenja prava i nepravde na radnim mestima i u zajednicama.
2. Iskoristite ovu priliku da razgovarate o svim gorućim pitanjima i da rezimirate sve do sada naučeno.
3. U diskusiji koristite sljedeća pitanja:
 - Kako kao pojedinac možete pokrenuti promjenu?
 - Da li mislite da imate ono što je potrebno da biste postali pokretač promjena? Zašto/Zašto ne?
 - Šta biste željeli da promijenite?
4. Završite sesiju pitanjem da li postoje neka dodatna pitanja o ovoj temi.

STUDIJE SLUČAJA

1.

Na Tajlandu su kanali ispunjeni plastičnim otpadom. Plastično zagađenje vode u svetu postaje jedno od najhitnijih pitanja našeg doba. Akumulirano plastično smeće blokira veći dio kanala i završava u okeanu. Sve više infekcija duž kanala prouzrokovalo je smrt domaćih životinja.

2.

U ruralnim oblastima Svazilenda ljudi nemaju pristup informacijama ili obrazovanju. Oni su izolovani. Iako to nije razvijena regija, gotovo svi imaju jednostavan (a ne pametan) mobilni telefon. Približavaju se predsednički izbori. Grupa mladih aktivista želi da obavesti građane u ruralnim područjima da bi trebalo da ostvaruju svoje biračko pravo i da im kažu kako to da učine.

3.

U Meksiko Sitiju studenti su željeli da putevi budu bezbedni za djecu. Kada je automobil udario jednog od njihovih školskih kolega, započeli su flajer kampanju o svijesti o bezbjednosti saobraćaja u svojoj zajednici koja obezbeđuje pravilno postavljanje saobraćajnih znakova. Nažalost, kampanja nije dovoljno efikasna.

4.

U malom gradu u Rumuniji učenici/e su shvatili/e da je nasilje glavni problem u školama. Žele da organizuju šetnju centrom grada, kao i deljenje brošura u školama, kako bi proširili ideju o tome kako zaustaviti maltretiranje. Oni žele da dođu i do medija, ali ne znaju koje korake da preduzmu da bi to učinili ili da bi uopšte postigli svoje ciljeve.

5.

U Sanankorobi, ruralnom području Malija, mnoge porodice nemaju dovoljno hrane za dnevne potrebe. U ovom slučaju se bore protiv neuhranjenosti. Selo je okruženo sa nekoliko njiva koje se ne obrađuju, ali imaju dobro tlo. Ovo područje nije privatno vlasništvo već pripada seoskoj zajednici.

Predrasude, stereotipi, diskriminacija, prevencija

Diskriminacija se dešava kada se prema nekoj osobi postupa nepravično jer pripada određenoj grupi. Osoba bi mogla biti diskriminisana zbog rase, starosti, pola, politike, seksualne orijentacije, rodnog identiteta, religije, načina na koji izgleda, prošlih kazneni, načina života, izbora odeće, starosti ili invaliditeta, bilo da su pripadnici ili se uklapaju u društvenu grupu, društvenu klasu, socijalni status ili kastu, kao i zbog mnogo drugih razloga.

Diskriminacija može imati više oblika. To može uključivati otkaz s posla, nemogućnost zapošljavanja za posao, primanje niže plate od ostalih na istom poslu, odbijanje za kuću ili stan, zadirivanje, uznemiravanje ili jednostavno tretiranje drugačije od drugih ljudi. Zakoni poznati kao „zakoni o jednakim mogućnostima“ štite ljude od diskriminacije. Prema ovim zakonima, ljudi bi trebalo da budu zaposleni bez obzira na rasu, starost, pol ili veru. Treba da postoji razumna briga za osobe sa invaliditetom. Dvoje ljudi na istoj poziciji moraju dobiti istu platu ako imaju potpuno isti posao.

KRAJNJI ISHOD

Učesnici/e će naučiti o konceptu diskriminacije i posljedicama diskriminacije. Sesija pruža učesnicima/ama studije slučaja (i alate) koji će im pomoći da identifikuju mirne načine za odgovor na diskriminaciju.

TRAJANJE

90 minuta

CILJEVI UČENJA

Do kraja ove sesije učesnici/e će biti u mogućnosti da:

- Razumiju koncept i prepoznaju diskriminaciju.
- Pronađu načine da se suprotstavite diskriminaciji.
- Povežu se i saosećaju sa posledicama diskriminacije.

MATERIJALI

- Papiri sa rečju diskriminacija ispisanom u sredini
- Po jedna olovka za svakog učesnika
- Rezervni papir
- Časopisi

INFORMACIJE ZA PREDAVAČE

Za drugi deo tihe debate i mozganja, vaš zadatak kao predavača biće grupisanje misli i ideja učesnika/ca. Umesto da svoje odgovore i ideje nasumično zapisuju na tabli, grupisane mape će stvoriti obrasce, uspostaviti veze i uspostaviti asocijaciju između sopstvenog iskustva i novih informacija, između delova koncepta i koncepta kao takvog. Započnite sa centrom ili jezgrom gde postavljate koncept, temu ili pitanje lekcije. Glavne ideje povezane su sa centralnom temom povlačenjem linija iz centra. Ideje za podršku postaju „grane“ glavnih ideja. Radite od centra u svim pravcima da biste stvorili strukturu ključnih reči, fraza ili čak slika.

POČETAK

TIHA DEBATA

1. Napravite grupe od po pet i svakoj grupi dajte papir sa rečju DISKRIMINACIJA ispisanom na sredini.
2. Zamolite grupe da na papiru zapišu ili nacrtaju bilo koje ideje, reči, emocije, značenja koja povezuju sa rečju. Podsetite ih da ne postoji tačan ili pogrešan odgovor i cijeniti ćete iskrene odgovore.
3. Poslje nekoliko minuta ponovo podijelite papire, tako da svaka grupa dobije novi papir na kome su prethodno napisane ideje od druge grupe.
4. Zamolite učesnike/ce da prvo pročitaju šta je druga grupa zapisala, a zatim da dodaju bilo kakve druge misli, ideje, komentare. Pravilo je da ne mogu precrtati ništa već napisano. Kada se ne slažu ili žele da dodaju na nečiju ideju, jednostavno treba da napišu pored nje i povežu ih crtanjem linije ili strelice. Zbog toga ovu metodu nazivamo „tiha debata“.

5. Možete da rotirate papir onoliko puta koliko je broj grupa (tako da svaka grupa vidi svaki papir).
6. Poslje 10 minuta pokupite papire i zalepite ih na zid ili zamolite po jednu osobu iz svake grupe da podigne papir.
7. Zamolite ih da pročitaju reči i komentare. Počnite istovremeno da radite na grupisanoj mapi.
8. Uvjerite se da imate dovoljno prostora (tabla ili papir) za sve ideje učesnika.
9. Započnite pisanjem naslova izabrane teme u krug na sredini table, kao na papirima.
10. Pokušajte da grupišete ideje zajedno. Na primer, svi odgovori se odnose na značenje diskriminacije, razloge zbog kojih ljudi diskriminišu ili posljedice/osećanja koje osjeća neko ko je diskriminisan. Ideje koje su povezane mogu se spojiti linijama. Takođe možete crtati ili pisati odgovore.

Pitanja koja će učesnicima/ama pomoći da razmisle o temi:

- Šta znači biti diskriminisan?
- Zašto ljudi diskriminišu?
- Šta možemo učiniti da se suprotstavimo diskriminaciji?

UČENJE

Ova tema može biti prilično kontroverzna. Da biste sumirali cjeli koncept i pomogli učesnicima/ama da bolje razumiju diskriminaciju, koristite sljedeću aktivnost.

1. Pronađite neku karakteristiku (jednu ili više) pomoću koje ćete podijeliti učesnike/ce u dvije grupe. Ova karakteristika ne bi trebalo da bude nešto previše očigledno kao što su dječaci /devojčice. Možete ih podijeliti na osnovu boje, njihove odjeće, vrste cipela koju nose itd. Ne recite nikome iz grupe tačan razlog zašto su ovako podijeljeni - samo usmjerite ljude sa odabranim karakteristikama i pošaljite ih u drugi deo prostorije.
2. Jednom kada se grupa podijeli, pročitajte kratki članak ili priču, sve vreme održavajući kontakt očima samo sa jednom, dražom, grupom.
3. Zatim razgovarajte o tekstu samo sa ljudima iz ove grupe.
4. Nakon nekog vremena završite aktivnost objašnjavanjem njene svrhe.
5. Pitajte učesnike/ce o njihovim osećanjima i mišljenju o ovoj aktivnosti.
 - Da li im se ikad ili nekome koga poznaju u stvarnom životu dogodilo nešto slično?
 - Da li je ovo ponašanje bilo pošteno?
 - Ko je u ovoj situaciji nepravedno tretiran?
 - Da ste vi diskriminisani, šta biste uradili?
 - Šta biste uradili kada biste videli da je prijatelj/komšija/član porodice/osoba na ulici diskriminisan?

DRUGI DEO: GRUPA SRUČNJAKA

1. Ljudi ponekad gledaju u drugu stranu kada vide čin diskriminacije, jer ne znaju kako to zaustaviti. Pružajući učesnicima/ama scenarije diskriminacije, možemo im pomoći da identifikuju mirne načine kako da odgovore.

2. Recite učesnicima/ama da će za ovu vježbu raditi u tročlanom timu. Svaki tim će biti odgovoran za svoje učenje i na kraju vežbe sledi kratak test. Da bi tim položio test, svaki član mora biti i dobar nastavnik i dobar učenik.
3. Podijelite ih brzo u timove. Dajte svakom timu ime, kao što su „Crveni tim“, „Plavi tim“, „Zeleni tim“ itd. Ova metoda se naziva „Slagalica strategija“.
4. Dajte svakom timu set od tri karte i zamolite svakog člana da uzme jednu kartu. Ako ne možete da odštampate toliko pojedinačnih karata, jednostavno napišite 3 različite priče na papire i okačite ih po prostoriji sa dovoljno udaljenosti između njih.
5. Sljedeća stvar koju uradite je da razbijete timove. Zamolite sve učesnike sa karticom 1 da sjede zajedno, sve one koji imaju karticu 2 da sjede zajedno i sve one koji imaju karticu 3 da sjede zajedno (ili da stoje oko papira 1, 2 ili 3).
6. Recite im da imaju pet minuta da postanu stručnjaci za informacije koje imaju na svojoj kartici/papiru. Trebali bi ga pročitati, postavljati pitanja jedni drugima ako treba, raspravljati o tome i pamtiti. Zamolite ih da razmisle o sljedećim pitanjima sa svojim kolegama stručnjacima:
 - Ko je bio diskriminisan?
 - Zašto je ova osoba diskriminisana?
 - Šta su on/ona i/ili drugi učinili da se suprotstave ovoj diskriminaciji?
7. Učesnici/ce takođe mogu da vode bilješke jer će biti odgovorni za prenošenje informacije članovima u svojoj prvobitnoj grupi o ovoj osobi i njegovom/njenom iskustvu.
8. Poslje pet minuta vratite ih u prvobitne timove. Objasnite da će svaki od njih sada naizmenično biti učitelj. Osoba sa karticom 1 ide prva. Ona govori ostalim ljudi u svom timu sve o svojoj kartici. Slušaju, postavljaju pitanja i prave beleške. Kada završi, red je da sljedeća osoba bude učitelj. Priča ostalima o podacima na svojoj kartici. Slušaju, postavljaju pitanja i prave bilješke. Kada završi, red je da treća osoba bude učiteljica.
9. Jednom kada su sva tri člana u svakom timu odigrala ulogu učitelja, skinite karte.
10. Postavite im sledeća pitanja (pogledajte pitanja i ključ za odgovore u nastavku). Dajte im oko 30 sekundi da razgovaraju o svakom pitanju u svojim timovima, dogovore se o odgovoru i zapišu ga.
11. Kada postavite sva pitanja, prođite kroz njih jedno po jedno tražeći nekoliko dobrovoljaca da podele svoje odgovore. Zatim pročitajte odgovor iz vodiča. Zapamtite, svrha ove vežbe je usmeravanje njihovog razmišljanja i pokretanje diskusije umesto da se sprovodi formalni test!
12. Nakon što prođete kroz sve odgovore, razgovarajte o sljedećem kao grupa:
 - Na osnovu vašeg čitanja i rezimea koje ste čuli od članova svoje grupe, šta je zajedničko ovim adolescentima koji su se usprotivili diskriminaciji?
13. Njihove odgovore takođe možete napisati na tabli ili papiru. Predložite da svaka od tri osobe iskaže hrabrost i principijalnost.
14. Prodiskutujte:
 - Zašto bi ljudi mogli biti diskriminirani? (Napomena: Zabilježite ideje, poput rase, religije, izgleda/odeće, etničke pripadnosti, pola, invaliditeta itd, na tabli ili papiru)

- Kako su se osjećali dok su slušali ove primjere diskriminacije?
- Možete li navesti načine na koje su se ljudi o kojima ste čitali bezbijeđno suprotstavili diskriminaciji? Na koje sve druge načine možete bezbijeđno da se suprotstavite diskriminaciji?

Navedite mirne strategije poput onih koje su navedene, poput kazivanja odrasloj osobi, kontaktiranja grupe za građanske slobode ili organizovanja protesta. Zapišite ideje na tablu ili papir.

GRUPE STRUČNJAKA, KARTICE

1. Scenario

Hasan je zahvalan što je pobedio rak. Ali njegov lek je doveo do blagog oštećenja sluha. Školski drugovi iz srednje škole maltretirali su ga zbog toga i čak rekli da se pretvara. Hasan je osetio da ga njegovi drugovi iz razreda vređaju jer ne znaju za bolje, pa je na njihova zadirkivanja odgovorio pričom o svom iskustvu. Hasan se nada da će tako pomoći svojim školskim drugovima da shvate ozbiljne posledice dečijeg raka, a takođe i da saznaju o drugim smetnjama koje dete može imati kao dete ili odrasla osoba. Smatrao je da je najbolja strategija podsetiti druge da je dobro zdravlje ogromna privilegija i da je zadirkivanje ljudi zbog invaliditeta surovo. Na ovaj način apelovao je na osećaj empatije svojih drugova iz razreda. Pitao ih je: kako biste se osećali da ste u mojoj situaciji?

2. Scenario

Aliana je bila srećna kad je videla da taksi kompanija u Dušanbeu želi da zaposli studente u nekoliko smjena. Posao joj je bio potreban da bi se finansirala tokom studija. Ali menadžer se predomislio kad ju je lično upoznao i video da je žena. Menadžer je Aliani rekao da žene treba da ostanu kod kuće i brinu o mužu i djeci. Prijatelji su držali table ispred taksi službe. Mnogi sa njenog univerziteta odbili su da koriste taksi kao uslugu. Nakon što su Aliana i njeni prijatelji dobili pomoć od svojih profesora da pokrenu pravni postupak protiv taksi kompanije, vlasnik se složio da bude fer prilikom zapošljavanja radnika.

3. Scenario

Šukrija i njena braća Said i Muhamedd zaista uživaju u proslavi Festivala lala u svom selu. Međutim, ove godine njihova porodica nije imala dobru godinu i roditelji ne mogu ništa da obezbijede za proslavu. Njihove komšije rekle su im da, jer su sada siromašni, ne mogu da se pridruže festivalu, jer tokom festivala ne mogu nikako da doprinesu gozbi. Šukrija je svojoj bliskoj prijateljici u školi rekla o komentarima svojih komšija kao i to da su njena braća plakala kad su čula da ne mogu da se pridruže ove godine, jer im je rečeno da su presiromašni. Šukrijin prijatelj, Mansura je došla na sjajnu ideju.. Pozvala je Šukriju i njenu braću da u njenom domu pripreme neka ukusna jela i odnesu ih na proslavu.

Ferris i Arvis zahvalni su Mansuri na pomoći i ponosni na to što je njihova sestra Šukrija imala hrabrosti da zatraži pomoć. Shvatili su da je dobro dijeliti svoje emocije i važno je tretirati druge s poštovanjem.

PITANJA I ODGOVRI U VEZI SA SCENARIJIMA

1. Ko je diskriminisan u 1. scenariju?
Odgovor: Hasan.
2. Zašto je ova osoba diskriminisana?
Odgovor: Zato što je invalid kao rezultat raka. Njegov lijek je ostavio oštećenje sluha, tako da može imati problema sa sluhom/slušanjem na času i tokom razgovora.
3. Kako su se on i drugi ustali protiv ove diskriminacije?
Odgovor: Hasan je pronašao način da razgovara sa školskim drugovima i pomogne im da shvate kako griješe tako što ostaje miran i pruža im bolje razumevanje njegove situacije i invalidnosti. Progovorio je i pokušao da nadgradi vještine empatije svojih drugara. Natjerao ih je da vide i osete kako se on oseća.
4. Ko je diskriminisan u drugom scenariju?
Odgovor: Aliana.
5. Zašto je ova osoba diskriminisana?
Odgovor: Zato što je Aliana žena koja izaziva tradicionalne ideje za ulogu žene izborom da stekne bolje obrazovanje kako bi mogla da izdržava sebe u budućnosti.
6. Šta su on/ona i/ili drugi učinili da se suprotstave ovoj diskriminaciji?
Odgovor: Aliana je razgovarala sa svojim prijateljima i oni su prvo protestovali ispred taksi službe i bojkotovali ga. Potom su zatražili pravnu pomoć od svojih profesora i uspjeli su da ubijede menadžera taksi kompanije u njegovo pogrešno i diskriminatorno ponašanje prema Aliani i ženama.
7. Ko je bio diskriminisan?
Odgovor: Šukrija i njena braća Said i Muhamed.
8. Zašto su te osobe bile diskriminisane?
Odgovor: Zato što se za njih govorilo da su siromašni i da tokom festivala ne mogu da obezbijede nešto za proslavu i da zato ne mogu biti dio festivala.
9. Šta su on/ona i/ili drugi učinili da se suprotstave ovoj diskriminaciji?
Odgovor: Šukrija je svoje brige i osjećanja povjerala svojoj bliskoj prijateljici u školi i ona je uspjela da pronađe ljude koji će ih podržati umjesto da ih isključe iz festivala.

OSVRT

Provedite najmanje 15 minuta razgovarajući o tome šta se dogodilo tokom ove sesije.

Možete koristiti ova pitanja:

- Kako ste se osjećali učeći o diskriminaciji, stereotipima i predrasudama? Da li mislite da postoje razlike između ovih vrsta ponašanja?
- Da li su stereotipi dobri?
- Da li su predrasude dobre?
- Razmislite o svom životu ili životima ljudi u vašoj zajednici. Da li ste vi ili neko koga znate diskriminirani? Šta je bio razlog diskriminacije?
- Da li se neko zauzeo za vaša prava ili prava diskriminirane osobe? Kako?
- Koji su kratkoročni i dugoročni efekti predrasuda i diskriminacije (za pojedinca/zajednicu/društvo)? Pokušajte da razmišljate o sadašnjosti, ali i o prošlosti.

Poglavlje 3: Moj novac

Identifikovanje izvora prihoda

KRAJNJI ISHOD

Učesnici/e će postati svjesni aktivnosti koje obavljaju i koje bi potencijalno mogle da im donesu zaradu. Moći će da ih nabroje, kategorizuju i analiziraju njihovu vrednost.

CILJEVI UČENJA

Na kraju ove sesije, učesnici/e će moći da:

- identifikuju različite prilive prihoda: preduzetničke, poljoprivredne i zarade (zvanične i nezvanične); moći će da prepoznaju i razmotre učestalost rada: da li je to rad sa punim radnim vremenom, da li se radi po potrebi, da li se radi onda kada mora, da li je sezonski rad, isl;
- prouče svoje izvore prihoda kao deo svog budžeta, te da shvate na koji način je budžet povezan sa njihovim vremenom i upravljanjem novcem;
- planiraju u skladu sa ciklusom procene rizika.

MATERIJAL

- tabla
- markeri različitih boja
- papir

TRAJANJE

120 minuta

INFORMACIJE ZA FASCILITATORE

Kako izvještava *Fondacija MasterCard*, za milione mladih [...] životno izdržavanje je praćeno brojnim poslovima, radom od kuće, poljoprivrednom proizvodnjom i preduzetničkim aktivnostima... Razumijevanje njihovog svakodnevnog života je ključno za sprovođenje realnih, blagovremenih i efikasnih radnji koje su održive, ali koje im istovremeno pomažu da poboljšaju različite oblike svog životnog izdržavanja. Mnogi mladi ljudi posežu za mešavinom nezvaničnih poslova, samozapošljavanja i aktivnosti koje su vezane za poljoprivredu kako bi se nekako izdržavali. Vidljive prednosti se odnose na umanjeње rizika i maksimalizovanje ekonomskih prilika u ranjivim geografskim oblastima.”⁴

⁴ MasterCard Foundation (2017). INVISIBLE LIVES: UNDERSTANDING YOUTH LIVELIHOODS IN GHANA AND UGANDA.

preuzeto sa:

https://youtheconomicopportunities.org/sites/default/files/uploads/resource/Report_YouthLivelihoods_Feb2017.

POČETNA AKTIVNOST:

VRŠNJAČKI RAZGOVORI

1. Sprovedite kratko brzu razmenu ideja sa polaznicima o različitim načinima da se zaradi novac ili im pokažite predmete koji su im za to potrebni. Sve odgovore zapišite na tabli.
2. Recite učesnicima/ama da bi to trebalo da ih usjmeri ka temi ovog časa. Objasnite im da će, kada počnu da naglas razmenjuju ideje o načinima dobijanja novca ili neophodnih resursa, zapravo intervjuisati jedni druge.
3. Dajte svakom list papira i pet minuta da zapišu pet pitanja koja bi mogli da postave svom paru: o najrazličitijim vrstama posla koje obavljaju; pomoći koju pružaju; ili o stvarima koje razmjenjuju za novac ili druge vrednosti. Podstaknite ih da sami smisle svojih pet pitanja, ali će možda biti potrebno da prošetate i da ponekom date posebne smjernice ukoliko postoje poteškoće sa kreativnim razmišljanjem. Možete im reći da traže od svog para da razmisli o tome kakav je značaj koji svaki od „poslova“ ima u njihovim životima – u smislu vremena koje im zaokuplja, sume novca koji tom prilikom zarađuju, ili pomoći koju im takav posao pruža. Mogu takođe da postave pitanja i oko kućnih poslova, kao i da li obavljaju neki posao iz potrebe, ili zato što to žele ili zato što u njemu vide dobru priliku.
4. Podijelite učesnike/ce u parove i dajte im 10-15 minuta da postave i odgovore na svačijih pet pitanja.
5. Možete od njih tražiti i da vode bilješke tokom tih intervjuja, a kada završe, da naprave malu prezentaciju odgovora njihovog para. Alternativno, ako nemate dovoljno vremena, mogu samo da slušaju ili da ispričaju jednu zanimljivost o svom paru koju su saznali iz intervjuja s njim. To možete uraditi jednostavnim prozivanjem dobrovoljaca sve dok svi ne budu dobili priliku da govore. Zanimljivosti bi mogle da budu: da njihov par obavlja čak i 10 poslova godišnje; da im se više dopada da budu samo-zaposleni; ili da ih zanima nekakav zaista jedinstven posao.

UČENJE

OTKRIVANJE OPCIJA IZVORA PRIHODA

1. Podijelite polaznike u četiri grupe, neka sednu zajedno i svakoj grupi dajte po jedan list papira.
2. Odredite određenu vrstu prihoda za svaku grupu:
 - a. posao za platu – bilo kakav zvaničan li nezvaničan oblik posla koji obavljaju koji im donosi određenu sumu novca, bilo od poslovanja bilo od druge osobe, ali da nije poljoprivreda. Zvaničan znači uglavnom posao sa punim radnim vremenom, ili posao sa platom u nekoj zvaničnoj poslovnoj delatnosti. Nezvanični znači privremeni posao, obično razni sitni poslovi;
 - b. poljoprivredni posao – bilo koji posao koji rade za sebe ili za druge a koji se odnosi na letinu, cveće, obradu zemlje ili koji obuhvata i životinje. On može biti sezonski, privremeni ili stalni;
 - c. samo-zaposleni – bilo koji posao koji rade za sebe ili za svoju užu porodicu, kao što je prodaja peciva, pijačna prodaja na tezgama, čuvanje dece u njihovim kućama, frizerski poslovi koji se obavljaju u sopstvenom domu, isl;

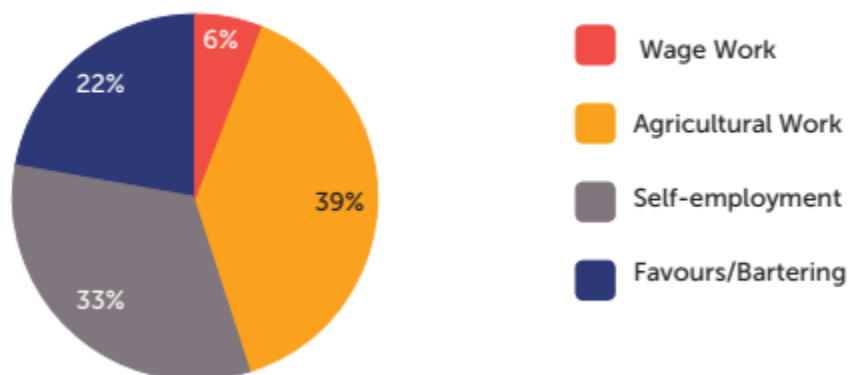
- d. činjenje usluga ili robna razmena – bilo kakav posao, pomoć ili sredstva koja nude nekome a za koja primaju neku vrstu ne-novčane pomoći ili zarade. Na primer, razmenjuju povrće iz svoje bašte sa mlekom koje ima sused, ili obavljaju sitne poslove za svoje rođake koji potom plaćaju školske dažbine isl.).
3. Kada je svaka grupa dobila svoj izvor zarade, dajte im 10 minuta da zapišu što je više moguće različitih ideja ili vrsta poslova koji se uklapaju u zadatu kategoriju. Recite im da krenu tako što će početi da beleže sve što svako od njih radi ili zna da to spada u tu kategoriju, a zatim ih pitajte da li mogu da se sete još nekih ideja koje bi mogli da dodaju.
 4. Tražite od svake grupe da istupi i napravi kratku prezentaciju. Trebalo bi da kažu nešto o svojoj kategoriji, šta ona znači, te da pobroje sve opcije poslova koje su zapisali. Onda bi svaki pojedinac iz grupe trebalo da izabere jedan od tih poslova koji se njemu dopada više od ostalih koji su nabrojani. Ova aktivnost ima dvostruku funkciju: ona dalje širi opcije poslova koje se nude, dajući svakom od njih određenu vrednost; i otvara teme za diskusiju o tome koje poslove bi polaznici voleli da rade.
 5. Kada su sve grupe završile svoje prezentacije, povedite kratku raspravu po grupama:
 - Da li su vam i ranije napamet padale sve ove različite opcije?
 - Da li je tu bilo neke kateogrije koja vam je potpuno nova?
 - Koja vrsta izvora prihoda vam se najviše dopada? Zašto?
 - Koja vrsta izvora prihoda najbolje oslikava situaciju u kojoj se nalazite?
 - Zašto biste obavljali nekoliko poslova ili sticali prihod iz više različitih kategorija? Da li je to zbog vašeg rasporeda i raspoloživosti? Sezone? Poznanika? Vaših veština i sposobnosti? Količine novca koju možete da zaradite? Zbog onoga za koga radite? Onoga što vam je trenutno potrebno? Ličnih interesovanja? Lokacije posla?

PRAVLJENJE BUDŽETA I RUKOVOĐENJE VREMENOM U OKVIRU VIŠESTRUKIH IZVORA PRIHODA

1. Dajte svakom polazniku parče papira i recite mu da odabere 4 ili 5 markera/olovaka različitih boja. Ukoliko vam to nije na raspolaganju, ova aktivnost se može obaviti i uz dodatne nalepnice.
2. Recite im da svako nacrtaju „pitu“. Neka nacrtaju krug u sredini papira, a zatim neka ga podele kao pitu. Ti delovi će predstavljati količinu vremena koju provode na poslu ili obavezama koji spadaju pod kategorije o kojima su prethodno razgovarali: posao za platu, poljoprivredni posao, samozaposlenje i usluge/razmjena. Objasnite im da ovo nije vježba tačnosti i da ti dijelovi „pite“ ne moraju da budu precizni, već da razmisle o nekom prosečnom mesecu ili godini u svom životu, gde bi onda trebalo da razmotre sljedeće:
 - Na čemu provode najviše vremena?
 - A koja je druga po tom redosledu aktivnost? A koja treća? Četvrta?
 - Može da se dogodi da neke kategorije uopšte ne upražanjaju – u tom slučaju bi trebalo da piše 0%.

Pogledajte sljedeći primjer.

My time spent: different sources of income



PRIJEDLOZI ZA ALTERNATIVNU AKTIVNOST

Ako se neko u grupi još uvek ne bavi nikakvim poslom, neka onda razmisle o svojim sedmičnim i godišnjim rutinama prije nego što „pitu“ isjeku na dijelove, vezano za to kako provode vreme. To bi moglo da obuhvati odlazak u školu, učestvovanje u društvenim ili aktivnostima lokalne zajednice, pomoć u kući, čuvanje djece u okviru porodice, pomaganje u porodičnim poslovima, isl.

Zatim, trebalo bi da razmisle šta je to što im donosi najviše prihoda. To mogu da urade tako što će rangirati svaki deo „pite“. Na primer, ukoliko ostvaruju najveće prihode od posla sa platom, onda bi taj dio „pite“ trebalo da označe brojem 1.

NAPOMENA ZA PREDAVAČE

Tražite od učesnika/ca da pogledaju u svoje crteže i da razmisle: da li je vrsta posla na kome provodim najviše vremena istovremeno i ona koja mi donosi najveću zaradu? Kako se to odražava na moj budžet? Kako bih mogao da poboljšam utrošeno vrijeme i uštedeni novac kada znam ovu informaciju?

5. Recite učenicima/ama da pokažu svoje „pite“ i da ustanu. Dajte im nekoliko minuta da prošetaju uokolo i da ih pokažu jedni drugima. Kada završe, pitajte da li misle da se te „pite“ međusobno u mnogome razlikuju.

RAZMIŠLJANJE

1. Na kraju časa, neka učesnici/e popune tabelu sličnu donjoj, koju bi trebalo da nacrtate na tabli.

Šta smo radili?

Zašto smo to radili?

Šta sam naučio/la danas?

Kako to mogu primjeniti?

Koja pitanja imam o tome još uvijek?

Dodatni komentari.

2. Prošetajte i pomozite učesnicima/ama da popune tabelu sa što je više moguće detalja.

Identifikovanje svojih želja i potreba

KRAJNI REZULTAT

Učesnici/e će naučiti da razlikuju proizvode i usluge koje su od esencijalnog značaja od onih koje je jednostavno lijepo imati. Učesnici/e će razmatrati koji predmeti su neophodni, koliko oni koštaju, te će na taj način određivati redosled njihovog trošenja.

CILJEVI UČENJA

Na kraju časa učesnici/e će moći da:

1. opišu razliku između želja i potreba;
2. naprave spisak troškova za svakodnevne potrebe kako bi mogli da započnu proces pravljenja ličnog budžeta.

MATERIJAL

- oznake 'potrebe,' 'želje,' 'oba';
- slike predmeta za aktivnost učenja;
- tabla;
- markeri/olovke

TRAJANJE

90 minuta

SAVETI ZA PREDAVAČE

Za aktivnost „Prava cena“ u okviru učenja, proverite da li ste proverili cene tih proizvoda na vreme, kako biste znali koliko oni prosečno koštaju u vašoj zajednici. Za neke ćete jednostavno morati da uzmete prosek (kao što je slučaj sa mesečnom stanarinom). Možete izmeniti spisak kako biste obuhvatili neke važnije stavke. Takođe, proverite da li ste pripremili i neke postere ili fotografije – to možete nacrtati ili naći na Internetu, kako biste te slike prikazali kao ilustracije.

POČETNA AKTIVNOST:

GLASAJTE NOGAMA

1. Kao aktivnost koja bi poslužila za zagrevanje, prošetajte učionicom i postavite učesnicima/ama sljedeća pitanja:

- Šta je to potreba?
- Šta je to želja?

2. Postavite natpise: onaj na kome piše POTREBE; onaj na kome su ŽELJE; i onaj na kome piše OBA.

3. Objasnite im da ćete glasno izgovarati različite predmete/usluge. Učesnici/e bi onda trebalo da odu do natpisa za koji misle da najbolje odgovara onome što ste izgovorili. Objasnite im da ne postoje tačni i pogrešni odgovori.

4. Pročitajte sljedeći pojam i dopustite učesnicima/ama da odu do natpisa koji su odabrali. Pitajte po nekoliko učesnika/ca ispred svakog natpisa da objasne zašto su došli baš do njega.

5. Pitajte ih potom da li bi neko možda želeo da promeni natpis. Nastavite sa ovom vježbom sve dok ne pročitate sve pojmove. Postarajte se i provjerite da li je svaki/a učesnik/ca dobio/la priliku da nešto kaže.

- sapun
- hrana
- lekovi/računi za lečenje
- kisela voda
- mobilni telefon
- televizor
- frizer
- Internet/Wifi
- školski troškovi
- sportske patike
- bicikl
- četkica za zube
- odlazak u bioskop

6. Zatim, objasnite učesnicima/ama da su POTREBE apsolutno neophodan trošak. One su od esencijalnog značaja za život, kao što su hrana, voda i prebivalište. ŽELJE su one dodatne stvari koje je lepo imati ali koje nisu neophodne. One spadaju u opcionu nabavku.

7. Osim toga, objasnite im da nešto može biti i OBA, što zavisi od svrhe u koju se nabavljaju. Na primjer, poljoprivredniku će možda biti potreban mobilni telefon kako bi razgovarao sa trgovcima, ali adolescentu u srednjoj školi takav telefon zapravo nije neophodan.

8. Nastavite time što ćete reći da se finansijski ciljevi zasnivaju na prioritetima trošenja za želje i potrebe.

UČENJE

PRAVA CIJENA

1. Ponovo pročitajte kroz gornji spisak koji ste koristili za GLASAJ NOGAMA, te za neke osnovne stvari (kao što je šišanje, bicikl, isl.) pitajte učesnike/ce koliko svaka od tih stavki košta? U redu je ukoliko se ne slože oko cijene – ovo je tek kratko zagrijavanje za sljedeću aktivnost.

2. Podijelite učesnike/ce u tri grupe.

3. Objasnite im da ćete im pokazati sliku nekog proizvoda/usluge. Onda bi oni trebalo da se u okviru grupe brzo dogovore koliko misle da bi to koštalo, te da potom iznesu svoj odgovor. Pošto ugledaju sliku, imajuće 30 sekundi da kažu svoju cenu. Objasnite im da iako cijena istog proizvoda može biti različita, da ste odabrali prosečnu cenu nekog običnog brenda (a ne nekog luksuznog ili posebno dizajniranog proizvoda). Grupa koja je najbliža sa cijenom (a koje na prelazi cijenu koju ste Vi odredili) je pobjednik. Možete da bilježite rezultat ili da se jednostavno igrate radi zabave.

4. Niže navedene stavke su prijedlozi za prikaz u slikama:

- stanarina
- paket mobilne telefonije
- šampon
- troškovi prevoza od sportskog centra do glavne pijace

- seme
- bicikl
- hrana
- traktor ili freza
- nove farmerke
- školski pribor
- tečnost za pranje posuđa

5. Pošto ste završili igru, pitajte učesnike/ce da li ih je neki od ovih troškova iznenadio. Recite im da razmisle koja je od onih stavki za njih potreba a koja želja.

6. Nastavite tako što ćete postaviti pitanje koje su 3 stavke najvažnije a koje su najmanje važne. Kako bi oni organizovali ovaj spisak prema potrebama i željama, korišćenjem pojmova koje su do sada naučili na ovom času?

POTREBE ZA NAŠ SVAKODNEVNI ŽIVOT

1. Objasnite im da, pošto su napravili razliku između želja i potreba, sada mogu da donose na informacijama zasnovane odluke o svojim svakodnevnim troškovima.

2. Podijelite učesnike/ce u parove. Neka prodiskutuju o nekim potrebama koje su im neophodne u okviru njihovih svakodnevnih troškova? Pitajte ih da promisle kako znaju da su to potrebe. Trebalo bi da se prisete spiskova koje su napravili do sada i da pokušaju da identifikuju 10 potreba koje se plaćaju svakodnevno, svakog meseca ili svake godine.

3. Dok su još uvijek u parovima, tražite im da izračunaju troškove tih potreba u toku jednog meseca. Mogu da naprave i ukupan zbir svojih troškova za potrebe. Mogu da naprave i svoje spiskove, ali o svemu bi trebalo zajedno da razgovaraju.

4. Zatim, trebalo bi da razmotre koliko približno troše svakog meseca na dodatne stvari koje su tek želje. Lakše je ukoliko bi prvo napravili spisak uobičajenih „želja“ koje kupuju svakog meseca. Zatim bi trebalo da pokušaju da izračunaju koliko na njih troše. Kao i u prethodnom slučaju, trebalo bi da sami naprave svoje spiskove, ali mogu da sa svojim parom prodiskutuju o cijenama, isl.

5. Neka uporede spiskove i provjere da li se slažu kako je njihov par podijelio želje i potrebe. O tome bi mogli i ukratko da porazgovaraju.

6. Kod grupnog razgovora, pitajte učesnike/ce da saopšte svoj mjesečni zbir za želje i onaj za potrebe. Nacrtajte tabelu sa dve kolone kako biste zabilježili njihove odgovore. Vidite da li ima nekih iznenađujućih trendova. Da li se konstantno više troši na želje nego na potrebe?

a. Pitajte učesnike/ce da li ih je nešto iznenadilo?

b. Da li su zadovoljni svojim troškovima i navikama trošenja?

c. Mogu li nešto da urade u vezi sa troškovima svojih želja i potreba, kako bi dobili rezultat koji bi ih više zadovoljio?

NAPOMENA:

Ne zaboravite da neki troškovi ne izgledaju kao da su lične potrebe, već su pre obaveza. Pojedini učesnici/e, naročito oni/e malo stariji, će možda imati obavezu da plaćaju neke račune za ostale članove svoje porodice. Ili – mobilni telefon se može smatrati samo željom kod nekih ljudi.

Ali u moderna vremena, to je više neophodnost - potreba. Isto tako, značajno je da polaznici spomenu stvari koje spadaju u lične troškove – a ne i u poslovne.

RAZMIŠLJANJE

1. Tražite od učesnika/ca da zapišu:

- 3 stvari koje su naučili o ovoj temi.
- 2 lične veze sa ovom temom.
- 1 oblast koja im nije jasna ili jedno pitanje koje imaju o ovoj temi.

To je strategija 3-2-1 – brzi način da se dođe do informacija o svim polaznicima u grupi, kao i o njihovom nivou razumevanja ovog časa.

2. Nađite vremena da pročitate ili makar saslušate barem o 1 oblasti koja je ostala nejasna u vezi sa ovom temom i obradite je kada budete mogli tokom ovog programa. Možete takođe i da sakupite njihove beleške.

Pametna štednja

GENERALNI ISHOD

Ova sesija upoznaje učesnike/ce sa konceptom štednje novca. Štednja je značajna vještina koja nam pomaže da akumuliramo vrednosti i uvježbamo disciplinu planiranja i upravljanja našim resursima. To su vještine koje su esencijalne u mnogim oblastima našeg života.

Na kraju ovog časa učesnici/e će shvatati štednju kao važan deo upravljanja novcem. Rezumjeće da svi mi imamo različite razloge zbog kojih štedimo. Navođenje i određivanje prioriteta u razlozima zbog kojih štedimo će nam pomoći da se fokusiramo na naše ciljeve i motivisaće nas da štedimo. Lični ciljevi štednje su korisni pri planiranju kako da dopremo da finansijskih i ličnih uspjeha.

Učesnici/e će takođe steći bolji uvid kako da najefikasnije štede, imajući u vidu okolnosti i metode štednje novca koje su im dostupne.

Nije uvijek jednostavno štedeti novac, posebno u vremenima koja su u finansijskom smislu teška. Osim toga, živimo u svetu koji nas konstantno poziva da trošimo, sugerišući nam da su nam za sreću potrebne nove stvari – iako, zapravo, ne možemo da ih sebi priuštimo. Ipak, učeći od drugih, uz kreativno razmišljanje pa čak i uz „preorganizovanje“ naših stavova, možemo biti efikasni u vezi sa prirodnim resursima koje trošimo (kao što su struja, voda, vreme i prirodni materijali). Možemo da postanemo „Pametne štediša“, uštedom novca, smanjenjem otpada i čuvanjem prirodnih resursa za buduće generacije. Ovaj čas će pomoći polaznicima da postanu „Pametne štediša“ materijalnih i nematerijalnih prirodnih resursa tako što će „ponovo koristiti“; „reciklirati“; „popraviti“; „smanjiti“; „odbiti“ i „ponovo promisliti“.

CILJEVI UČENJA

Na kraju ovog časa, učesnici/e će moći da:

1. identifikuju različite razloge zbog kojih ljudi štede;
2. procjene primenjivost i korisnost različitih opcija štednje;
3. spoje štednju prirodnih resursa i štednju novca.

MATERIJAL

- table sa tri kategorije štednje ispisane na sredini papira i markeri;
- nekoliko kompleta karata sa 6 pojmova radi opcionog učenja

TRAJANJE

90-120 minuta

SAVJETI ZA PREDAVAČE

Sadržaj ove sesije se prije svega fokusira na različite stvari koje su „za“ i „protiv“ metoda štednje o kojima se govori, dok Opciona aktivnost za učenje, kao i portfolio aktivnosti koje slijede, dopuštaju učesnicima/ama da idu korak dalje i da razumiju da nam briga za prirodne resurse takođe nudi mnoge prilike za uštedu novca, stvarajući time savršenu dobitnu situaciju pretvarajući nas istovremeno u „pametne štediše“. Pripremite tablu za „gluvu diskusiju“ u oblasi Učenje.

POČETNA AKTIVNOST

USTANI, SEDI

1. Počnite tako što ćete objasniti učesnicima/ama da će te danas razgovarati o štednji. Objasnite im da je štednja kada stavimo novac sa strane i ne trošimo ga.
2. Nastavite sa aktivnošću za zagrevanje. Recite im da ćete čitati izjave a da će oni morati da ustanu ukoliko misle da je izjava tačna, odnosno da sednu ako misle da je neistinita.
 - Suprug bi trebalo da štedi za celu porodicu.
 - Štednja novca je samo za bogate.
 - Štedeći pomalo svakog meseca imaćete sve više.
 - Ljudi kao ja ne zarađuju dovoljno novca da bi mogli da štede.
 - Štednja novca će vam omogućiti bolju budućnost.
4. Poslje svake izrečene izjave, razgovarajte sa učesnicima/ama zašto misle da je ona tačna ili netačna?
5. Objasnite da štednja može biti naporna ali da nije potrebno mnogo novca kako bi se počelo. Štednja postaje jednostavnija što redovnije štedite. Kada vam to jednom postane dio rutine, možete polako početi da štedite kako biste ostvarili svoje ciljeve.

ODGOVORITE NA LOPTU

1. Nastavite sa zagrijavanjem tako što ćete učesnicima/ama postaviti sljedeća pitanja:
 - Da li odrasli štede i ako štede, šta je to za šta štede?
 - Da li mladi štede i ako štede, šta je to za šta štede?
 - Zašto je važno da prilikom štednje vodimo računa o kamati i inflaciji?

2. Recite učesnicima/ama da će svoje lične priče u vezi sa štednjom moći da ispričaju u igri „Odgovori na loptu“.
3. Recite im da stanu u krug i objasnite da će te izgovarati nedovršene rečenice i dobaciti loptu nekome u krugu. Onaj ko uhvati loptu mora da završi rečenicu. Na primjer, kažete: “Odrasli štede da bi...” i bacite loptu. Onaj ko uhvati loptu bi mogao da završi rečenicu tako što će reći “... kupili kuću.”
4. Zatim, taj koji je uhvatio loptu ponavlja istu nedovršenu rečenicu i baca loptu drugome u krugu ko onda mora da dâ svoj odgovor pre nego što ponovi čitav postupak sa nekim trećim.
5. Ostale nedovršene rečenice bi mogle da budu:
 - Mladi često štede da bi...
 - Štednja vam može pomoći da...
 - Kamate su...
 - Inflacija je...

NAPOMENA:

Kamata je dodatni novac koji neka finansijska institucija ili štedionica plaća štediši, kao procenat ukupne ušteđevine, obično na mesečnom ili godišnjem nivou. Ukoliko biste pronašli povoljnu kamatu, to bi moglo da pomogne da vaša ušteđevina brže raste.

Inflacija je promena cena tokom vremena. To često znači da novac vremenom gubi svoju vrednost jer, ne možete više za isti iznos novca kupiti istu količinu stvari. Ukoliko je inflacija visoka, možda bi bilo bolje čuvati predmete čija vrednost skače nego novac, ili pronaći povoljnu kamatu kako bi ste poništili uticaj inflacije.

UČENJE

ČAS BRZE RAZMJENE IDEJA

Objasnite učesnicima/ama da će na ovom času istraživati prednosti i mane nekih od različitih oblika štednje.

1. Postavite im sljedeće pitanje:
 - Koje je najbolje mesto za čuvanje novca koji želite da uštedite i zašto?
2. Zapišite sve što bude rečeno na tabli.
3. Razgovarajte o tome što su naučili ili o onome što znaju iz iskustva.
4. Kratko ih usmerite pitanjima na fokus – koje bi to moglo da bude najbezbednije mesto, koje su to prednosti i mane svake od opcija koje su polaznici naveli.

GLUVA DISKUSIJA

1. Pripremite papire za tablu sa sledećim kategorijama štednje zapisanim u sredini (ostavite dovoljno prostora da učesnici/e mogu da zapišu ključne reči u vezi sa tim pojmovima). Ideje za štednju su: standardni štedni račun u banci, čuvanje novca kod kuće, štedionice.
2. Oformite 3 grupe za svaku klupu. Ukoliko imate više od 6 učesnika/ca na svakoj klupi, napravite 6 grupa sa najmanje četvoro po klupi.

3. Predstavite im aktivnost koja se zove „gluva diskusija“. Svaka grupa dobija papir sa jednom od kategorija štednje. Objasnite im da imaju 5 minuta da zapišu bilo kakve ideje koje im padnu napamet o štednji, pojmu koji su dobili na papiru, šta prema tome osećaju, za i protiv.
4. Poslje 5 minuta, razmenite im papire tako da svaka grupa dobije drugi. Recite im da prvo pročitaju ono što su njihovi drugari iz druge grupe napisali, a da potom dodaju svoja razmišljanja. Ukoliko se slažu ili ne slažu sa komentarima zapisanim prethodno na papiru to ne bi trebalo da precrtaju, već da umesto toga jednostavno podvuku liniju i da ispod nje zapišu ono što oni o tome misle.
5. Ponovo rotirajte papire, tako da svaka grupa dobije priliku da iznese svoje ideje o svakoj od 3 kategorije štednje.
6. Pokupite papire i okačite ih ispred njih ili ih držite tako da svi mogu da ih vide. Pročitajte sve šta je zapisano i pitajte da li bi neko želeo nešto da prokomentariše.
7. Kratko porazgovarajte sa celom grupom o onome „za“ i onome „protiv“ vezano za svaki metod.

RAZMIŠLJANJE

1. Objasnite učesnicima/ama da je nekada teško da zaštitite svoju ušteđevinu od trošenja. Pozovite ih da pričaju o izazovima koje bi mogli da imaju pri pokušaju da ne potroše svoju ušteđevinu.

Ukoliko ih je potrebno podstaći, možete ih pitati:

- Da li ikada osjećate pritisak da potrošite svoju ušteđevinu?
- Ko bi mogao da vam traži novac koji ste uštedeli?

PRIČA O ANI

1. Pročitajte priču o Ani naglas.

Ana ima 21 godinu i živi u malom mestu kraj Beograda, u Srbiji. Sa radošću očekuje svoje venčanje koje će se obaviti kroz dva meseca, posle koga će se sa mužem preseliti u Beograd, kako bi živela u domu njegove porodice. Pre nego što se odseli, želi da svojoj mlađoj sestri pokloni nešto. Žao joj je što se rastaju. A i njoj će trebati nova odeća. Njene stvari su iznošene i pocepane od rada u fabrici. I dok planira da nešto zaradi od šivenja, iskreno se raduje što će sa suprugom raditi u njegovoj radnji. Iako je rano napustila školu, Ana poseduje veštine i znanja da bude preduzetnik. Kada jednom nauči posao, muž će onda moći da potraži neki novi posao za sebe. A to će im pomoći da uštede dovoljno novca kako bi ubrzo mogli da iznajme sopstveni dom. Ana zna da porodica njenog muža očekuje da oni uskoro dobiju dete, ali ona ima drugačije snove za svoj novi život, sa toliko stvari koje treba da uradi. Takođe ima i puno ideja kako da prodavnica bude što profitabilnija, pa čak razmišlja i da pokrene sopstveni biznis.

2. Objasnite polaznicima da čak iako Ana ima mnogo toga na šta bi mogla da potroši svoj novac, ona želi da štedi za mnoge stvari, uključujući i one koje se nalaze zabeležene i rangirane na devet kartica. Podelite polaznike u manje grupe od po troje ili četvoro i podelite im po jedan komplet Aninih kartica za štednju (vidi niže).

3. Tražite od polaznika da pogledaju sve za šta bi Ana trebalo da štedi i da razmisle šta je od toga najvažnije.

4. Objasnite im da bi trebalo da poredaju kartice u obliku dijamanta, tako da najvažniji razlog za štednju bude na vrhu a najmanje važan na dnu.

MOST IMPORTANT	X
MORE IMPORTANT	XX
IMPORTANT	XXX
LESS IMPORTANT	XX
LEAST IMPORTANT	X

5. Pošto su završili zadatak, tražite od njih da prošetaju i vide kako su druge grupe napravile prioritete za štednju.

6. Zatim ponovo okupite polaznike i porazgovarajte o sličnostima i razlikama u njihovom rangiranju kartica.

7. Naglasite im da neki ciljevi mogu biti dostignuti u kratkom periodu, dok je za druge potrebno više vremena.

8. Porazgovarajte o sljedećim pitanjima:

- Koji od vaših ciljeva štednje mogu da se dostignu za kratko vreme?
- Da li imate ciljeve štednje za koje je potrebno više vremena da bi se do njih došlo? Za koje je potrebno najviše vremena?

9. Tražite od grupe da naprave novi raspored kako bi se napravila neprekinuta linija, gde bi ciljevi do kojih bi moglo brzo da se dođe bili na jednom kraju (kratkoročni ciljevi), a oni za koje treba više vremena bi bili na drugoj strani (dugoročni ciljevi).

10. Prenesite te ideje i ostalim grupama.

NAPOMENA ZA PREDAVAČE

Igra rangiranja u obliku dijamanta bi mogla da dovede do plodne rasprave o tome šta su standardne „potrebe“ u odnosu na standardne „želje“, kao i koji su „kratkoročni“ u odnosu na „dugoročne“ ciljeve, što bi ih naučilo ciljevima koji se najčešće javljaju u finansijskom obrazovanju. Tražite od polaznika da uporede različite „dijamante“ koje su napravili. Pitajte koji bi to bili Anini prioriteti? Da li je to njen muž, njena sestra ili ona sama? Možete tražiti od polaznika da ponovo naprave „dijamant“, ovoga puta tražeći da to urade tako kao da Ana postupa isključivo na osnovu svog ličnog interesa.

Da li bi stavila sestrina osjećanja ispred sopstvene potrebe da nastavi sa obrazovanjem? Da li će odložiti rađanje dece dok ne započne sopstveni preduzetnički posao? Kakve su kulturološke norme koje bi mogle da utiču na njene odluke ili koje bi mogle da je ograniče? Nemojte zaboraviti da je ova vežba više da bi se razvila diskusija nego da bi se došlo do pravog odgovora, ili jednostavnog ukazivanja polaznicima na razliku između kratkoročnih i dugoročnih ciljeva.

ANA'S SAVINGS CARDS

To buy a leaving gift for her sister (who is upset about her leaving)	To buy new clothes for the move to the city
To contribute to the costs of the wedding day	To pay the rent on a house of their own
To be able to enjoy city life, which can be expensive	To take an evening class to further her education
To be able to afford to start a family	To have a small amount saved for emergencies
To have some money for her financial independence	

ALTERNATIVNA AKTIVNOST

1. Recite učesnicima/ama da se podijele u grupe od po petoro. Prvi zadatak će biti da naprave spisak ciljeva koje bi željeli da ostvare. Recite im da to podijele sa ostalima iz svoje grupe.
2. Dajte svakoj grupi po jedan primjerak „Rasporeda plana štednje“ (vidi primjer u nastavku), ili im dajte papir sa table kako bi napravili spostveni.
3. Recite im da bi trebalo zajedno da rade u okviru grupe i da smisle kako bi mogli da naprave svoj plan štednje koji bi im pomogao da ostvare svoje ciljeve i snove.
4. Tokom tog grupnog rada, moraju da se koncentrišu na sledeće:
 - Koji su to njihovi ciljevi i snovi?
 - Koliko im je novca potrebno da ostvare te ciljeve?
5. Recite im da identifikuju tri cilja sa svog spiska: dva kratkoročna (ST) i jedan dugoročan (LT). Podsjetite ih da bi kratkoročni ciljevi mogli da zahtjevaju od par sedmica do šest meseci, dok bi ostvarivanje dugoročnih moglo da traje od šest meseci pa do nekoliko godina.
6. Recite im da napišu ta tri cilja u različitim redovima, u kolonu sa leve strane „Rasporeda plana štednje“. Zatim, trebalo bi da odluče koliko je svaki od tih ciljeva važan i da ih slože po prioritetu (1 će biti najvažniji, 3 najmanje važan).

7. Kako bi ova sesija bila jednostavnija, prvo tražite da se javi dobrovoljac koji bi rekao jedan od tri cilja iz svoje grupe naglas, kako bi taj primjer grupa ubilježila u „Raspored plana štednje“: određivši da li je u pitanju kratkoročan ili dugoročan cilj; kada će im novac biti potreban; koliko je taj cilj značajan; suma novca koja je potrebna; suma koju je potrebno uštedeti svake sedmice ili meseca, kako bi se cilj ostvario; kao i izvor zarade.

8. Zatim će zadatak svakog/svake učesnika/ce biti da prođe kroz isti postupak sa svojim ciljevima, radeći zajedno sa ostalima iz grupe. Prošetajte po učionici i pomozite onima kojima je pomoć potrebna.

9. Recite učesnicima/ama da često ne cenimo pravilno količinu vremena koja nam je potrebna za ostvarenje ciljeva. Recite im da udvostruče vreme koje su sebi dali kako bi ispunili ciljeve a da potom ponovo izračunaju sumu koju je potrebno da uštede svake sedmice ili svakog meseca.

10. Nastavite sa časom kroz diskusiju u okviru svih grupa, tako da im postavite sljedeća pitanja:

- Kakva je bila vaša reakcija kada ste shvatili koju sumu je potrebno da uštedite svake sedmice ili svakog meseca kako biste ostvarili svoj najvažniji cilj?
- Šta se dogodilo sa sumom novca koju morate da uštedite svake sedmice ili svakog meseca, onda kada ste udvostručili količinu vremena koja vam je potrebna kako bi ste ostvarili cilj?
- Šta možete da zaključite iz ovih obračuna? (odgovor: čak i ako ćete za svoje ciljeve platiti visoku cijenu, do njih ćete najčešće doći tako što ćete redovno izdvajati novac na stranu).
- Da li će vam plan štednje pomoći? Kako?
- Šta biste uradili drugačije sada kada znate kako da napravite plan štednje?

Primer “Rasporeda plana štednje”:

CILJ	DO KADA	VAŽNOST	POTREBNA UŠTEDEVINA	SUMA KOJU TREBA UŠTEDETI SEDMIČNO/MESEČNO	KAKO ZARADITI NOVAC
kupiti novu knjigu (ST)	6 sedmica	2	ušteda od džeparca
kupiti bicikl kako biste stigli do posla (LT)	1 godina	1	privremeni posao
porodični izlazak/okupljanje (ST)	2 meseca	3	ušteda od džeparca u kombinaciji sa novcem ostalih članova porodice

RAZMIŠLJANJE

1. Pitajte učesnike/ce koje su glavne stvari koje su naučili tokom ove sesije?
2. Da li su naučili nešto novo?
3. Koji dio im je bio najvažniji za njihove živote?

OPCIONA AKTIVNOST: 6 'R'

Ova aktivnost podstiče učesnike/ce da razmotre različite načine uštede prirodnih resursa kojima bi štedeli novac i zaštitili životnu okolinu. **Svi oni počinju slovom R.**

1. Globalne promjene počinju kada se milioni ljudi posvete (promene/prilagode) svom individualnom ponašanju. Upravljanje životnom okolinom na održivi način, podrazumjeva da svako od nas promjeni svoj način života. To može dovesti do toga da svako od nas uštedi novac i da sačuva planetu.
2. Isjecite kartice sa 6 pojmova (pogledajte kraj ovog časa) i svakom/svakoju učesniku/ici dajte ili karticu sa pojmom ili onu sa definicijom pojma. Postoji šest različitih pojmova i šest njihovih definicija. Ako Vam je grupa veća od 12, napravite dodatne kopije ili povežite učesnike/ce u parove.
3. Objasnite im da treba da pronađu svog para što pre kako bi se pojmovi i definicije složili.
4. Kada kažete „Sad!“, neka krenu da traže svog para.
5. Kada se formiraju parovi, recite im da poredaju pojmove tako da onaj pojam koji bi im najverovatnije najviše pomogao da uštede novac (Ponovno promišljanje? Odbijanje? Oправка? Smanjenje? Ponovno korišćenje? Recikliranje?) bude na vrhu, a onaj koji bi to uradio najmanje neka bude na dnu.
6. Neka prošetaju između sebe i vide kako su drugi složili kartice. Neka komentarišu ili postavljaju pitanja.
7. Posle toga, recite im da preslože kartice, tako da onaj pojam za koji misle da će im najviše pomoći da sačuvaju prirodne resurse i energiju i time zaštite životnu okolinu bude na vrhu, a onaj koji je to najmanje neka bude na dnu. Da li je redosljed ovoga puta isti? Da li se promjenio? Koji je razlog te promjene?
8. Neka prošetaju između sebe i vide kako su drugi složili kartice. Neka komentarišu ili postavljaju pitanja.
9. Konačno, pitajte svakog ponaosob da poređa kartice počev od onih za koje bi im bilo najlakše da ih primjene u svom načinu života, pa do onih za koje bi im to bilo najteže.

STUDIJA SLUČAJA ZA „SMANJENJE“

Za ovaj primjer učesnima/ama možete da navedete ljude koji ponovo promišljaju o svojim dnevnim navikama kako bi smanjili korišćenje materijala, zaštitili životnu sredinu i uštedeli novac:

Univerzitet je sproveo kampanju kako bi naterao studente da piju iz polovnih šolja pre nego da svoju kafu toče u nove papirne čaše svakog dana. Svi topli napici su prodavani sa popustom studentima koji su donosili svoju šolju. To su uradili jer su shvatili da ukoliko samo 100 ljudi prestane da koristi papirne čaše svakog dana, i umesto toga počne da nosi svoje šolje, da će onda kolektivno uštedeti prirodne resurse i smanjiti zagađenje koje nastaje od proizvodnje 50.000 čaša na bacanje godišnje.

NAPOMENA:

Papirne čaše za kafu na bacanje imaju opasan uticaj na životnu okolinu, s obzirom da:

- mnoge čašice su napravljene od čistog, 100% izbeljenog papira;
- mnoge od njih u sebi sadrže i plastiku, što ih čini nemogućim za reciklažu;
- njihova proizvodnja predstavlja krajnje intenzivan proizvodni postupak.

RAZMIŠLJANJE:

1. Tražite od učesnika/ca da zapišu tri činjenice i jednu laž na osnovu onoga što su naučili na ovom času.
2. Prošetajte po učionici, pomozite učesnicima/ama i odgovorite na svako pitanje koje Vam postavite.
3. Podijelite učesnike/ce u parove i objasnite da bi sada trebalo da naizmjenično jedni sa drugima razmjene svoje tri činjenice i jednu laž. Njihov par bi trebalo da pokuša da identifikuje šta je od četiri izrečene izjave laž.
4. Podijelite kompletne karata „Razmišljanja pametnog štediša“ učesnicima/ama u malim grupama i tražite da svaka grupa odabere jednu od ideja za koju misli da bi mogli, kao i jednu za koju misle da ne bi mogli da je koriste u svom životu. Neka to kasnije podele sa celom grupom.

TABELA ZA „RAZMIŠLJANJA PAMETNOG ŠTEDIŠE“

<p>Simplify your life</p> <p>Think about what you enjoy doing most. Often, the things that make us most happy aren't for sale.</p> <p>Spend time with friends and family, rather than spending money.</p>	<p>Think before you buy</p> <p>Every day, we are tempted to buy products we don't always need. Buying things we don't really need can be expensive, adds to clutter, and contributes to waste, depletion of resources, and pollution.</p>
<p>Buy in bulk or 'value-pack' sizes</p> <p>Often, products are cheaper if buy larger quantities. Why not get a group of friends together to buy in bulk and enjoy the shared cheaper price.</p>	<p>Repair broken things</p> <p>Although we are often encouraged to buy new rather than repair, it can be satisfying to fix things when they break.</p> <p>You'll save money, resources, and a trip to the store.</p>
<p>Share</p> <p>Sharing tools, equipment and books with friends, neighbours and family can save you a lot of money.</p>	<p>Use both sides of a sheet of paper...</p> <p>...and save money, trees and the planet! One tree makes 8,333 sheets of virgin copier paper or</p> <p>One pack of copier paper (500 sheets) uses 6% of a tree (www.actiontracker.org.uk)</p>
<p>Switch off lights</p> <p>By using less electricity, you are lowering your electricity bill and lowering the demand for coal, thus decreasing the amount of environmental destruction caused by mining.</p>	<p>Think before craving designer labels</p> <p>Celebrities are given expensive clothes to wear. You're not. Be individual. Don't crave labels that others wear.</p>
<p>Use your talents to make and save money or set up a 'time bank'.</p> <p>What skill or talent do you have that could make you money or others might pay for?</p> <p>Set up a time bank where members exchange services using units of time as currency.</p>	<p>Look after your health</p> <p>If you are unwell, you can't work and so can't earn.</p>
<p>Use time wisely</p> <p>Think how you can create time to do a part-time job to save money.</p>	<p>Rent out equipment to earn money</p>

KARTICE SA 6 POJMOVA

6 Rs	DEFINITION
REDUCE	To cut down on the amount of material and energy you use to save money, save resources and protect the environment.
REFUSE	To say 'No' to buying a product if you don't really need it or if it's bad for people or the environment. Refuse Styrofoam coffee cups, plastic carrier bags and unnecessary packaging when offered.
RETHINK	To think about better or more efficient ways of doing things. To ask yourself Do I really need to do this? Do I really need to buy this? Do I really need to consume this?
REUSE	To use an item more than once by refilling it, or making something else with all or part of it. It might be something as simple as bringing your own carrier bags to the supermarket, washing out and reusing freezer bags, or rinsing a bottle and refilling it.
REPAIR	To try and fix an item that has broken down or doesn't work properly. This will minimize the use of non-renewable resources and energy used in manufacture.
RECYCLE	To reprocess a material or product and make something else from it. For many of us this involves sorting our rubbish/garbage into different bins for local services to dispose of.

Pametno trošenje

GENERALNI ISHOD

Odgovorno trošenje ide ruku pod ruku sa odgovornom štednjom. To je vještina koja takođe zahtijeva disciplinu i pažljivo planiranje. Svi znamo priče o prijateljima ili članovima porodice (da ne pominjemo banke i vlade nekih država) koji su previše trošili ili živeli preko svojih sredstava – a čuli smo i o bolnim posledicama takvog života. Ova sesija učesnike/ce upoznaje sa praktičnim koracima pri odgovornom trošenju novca.

CILJEVI UČENJA

Po završetku ovog časa, učesnici/e će moći da:

1. identifikuju ključne prioritete pri trošenju i da razlikuju trošenje za potrebe (ono što je esencijalno) i trošenje radi želja (ono što želimo);
2. definišu i razumiju pojam „odgovornog trošenja“;
3. objasne važnost ravnoteže između prihoda i troškova, kada pokušavaju da efikasno upravljaju novcem.

MATERIJAL

- tabla sa markerima;
- primjerak tabele za “Igru trošenja” – nacrtan na tabli ili kao materijal koji će se dijeliti;
- torba puna sitnog kamenja, plastičnih zatvarača za flaše ili malih iscjepanih komada papira koji će se koristiti kao predmeti za brojanje;
- samoljepivi papir za bilješke (opciono);
- tabela za “Kompas uticaja”, nacrtana na tabli ili kao materijal koji će se deliti;

TRAJANJE

90 - 120 minuta

INFORMACIJE ZA FASCILITATORE

Ova sesija će naglasiti potrebu da se razumije razlika između želja i potreba. Pomoći će se učesnicima/ama da razviju disciplinu koja im je potrebna kako bi napravili efikasan budžet. Uz vježbu „Zamišljeni drugar“, podsjetiti ćete učesnike/ce da neprestano razmišljaju o tome da li njihovi lični troškovi predstavljaju njihove želje ili potrebe.

Sljedeće stavke bi mogle da vam pomognu da lakše održite čas o uticaju proizvodnje mobilnih telefona (Postoje i drugi, brojni primeri iz cijelog svijeta koje biste mogli da koristite kao primjere kao što je ovaj. Odgovorno trošenje znači biti potrošač koji ima svijest. Da li je u proizvodnju proizvoda koje kupujete uključena zloupotreba djece? Da li su i neki ljudi u vašoj okolini eksploatisani u proizvodnji nekog proizvoda?)

- Mobilni telefoni sadrže metal koji se zove tantal, koji uglavnom dolazi iz DR Konga.

- Zbog profita koji donosi, rudnici tantala su izazvali građanski rat u toj zemlji.

POČETNA AKTIVNOST

BRZA RAZMJENA IDEJA

1. Podijelite učesnike/ce u grupe od po petoro i svakoj dajte po jednu tablu i marker.
2. Dajte im pet minuta da brzo razmisle o svim predmetima koje su članovi grupe kupili prethodne sedmice.
3. Zaustavite ih i recite im da imaju novih pet minuta kada bi trebalo da sortiraju te predmete u dve kolone pod nazivima „potrebe“ i „želje“.
4. Recite grupi da predstavi ono do čega su došli. Objasnite im da potrebe možemo da shvatimo kao trošenje na ono što nam je esencijalno, a želje kao trošenje na naše želje. Prodiskutujte kako postoje stvari koje se ne mogu smatrati esencijalnim ali opet su od velikog značaja za opštu dobrobit (na primer, godišnji odmori i hobi).

DISKUSIJA ZA ZAGREVANJE

1. Postavite učesnicima/ama sljedeća pitanja:
 - Koje su to glavne stvari na koje odrasli troše novac?
 - Na šta mladi troše novac?
 - Šta znači “odgovorno trošenje”?
2. Dajte učesnicima/ama po dva minuta po pitanju kako bi saopštili svoj odgovor onome do sebe.

UČENJE

ZAMIŠLJENI DRUGAR

U ovoj grupnoj aktivnosti polaznici stvaraju hipotetički budžet za nekog zamišljenog drugara.

1. Podijelite učesnike/ce u grupe.
2. Dajte svakoj grupi prazan papir i nekoliko markera različitih boja.
3. Recite im da stvore „osobu“ crtajući tipičnog adolescenta ili osobu njihovih godina.
4. Recite im da mu daju ime, da mu odrede godine i druge osobine. Neka razmisle o njegovoj ličnosti, interesovanjima i onome što voli.
5. Objasnite im da bi trebalo da identifikuju šest mogućih izvora prihoda za njihovog zamišljenog mladog drugara. To može da bude bilo šta što smatraju prikladnim i realnim za taj lik: neka primanja, pokloni od rođaka ili novac koji je zaradio. Recite im da napišu šest izvora prihoda sa leve strane nacrtanog lika, kao i da razmisle o redovnosti takvih prihoda.
6. Onda im recite da razmisle koji bi bili tipični troškovi jedne tako mlade osobe, te da se dogovore oko šest stvari na koje bi ona realno mogla da potroši novac. Objasnite im da tih šest izvora troškova zabeleže na desnoj strani njihovog crteža.
7. Kada su to završili, recite im da malo porazmisle pre nego što odrede šta od tih troškova predstavlja želju, a šta je potreba. Recite im da zapišu ili „želja“ ili „potreba“ pored svake stavke.

8. Kada su završili, recite grupi da svog zamišljenog drugara predstavi ostalima, navodeći njegovo ime, uzrast, interesovanja, izvore prihoda i troškove, navodeći posebno koji troškovi bi bili želja a koji potreba.

9. Postavite svakoj grupi sljedeća pitanja:

- Da li vaša mlada osoba ima redovne izvore prihoda?
- Da li vaša mlada osoba ima dovoljno novca da pokrije sve svoje troškove?
- Koji je njen omiljeni način trošenja novca?

10. Pozovite i ostale polaznike da postavite pitanja o zamišljenoj mladoj osobi.

11. Dajte učesnicima/ama još jedan zadatak na kome će raditi. Postavite im pitanje: da li postoje još neki izvori prihoda koje mladi ljudi imaju, a koje još uvek nismo pomenuli?

12. Dajte učesnicima/ama još nekoliko minuta u kojima će zapisati neke dodatne izvore prihoda ili troškova, sa odgovarajuće strane crteža. Ponovo, kada su u pitanju troškovi, podsetite ih da prave razliku između želja i potreba.

13. Recite učesnicima/ama da troškove svog lika podijele u kategorije. Naglasite im da pojedini troškovi mogu biti grupisani zajedno u jednu, malo širu kategoriju: npr. odjeća, cipele ili sredstva za higijenu bi se mogli nazvati „ličnim stvarima“; video-igrice, filmovi i ulaznice za sportska takmičenja mogli bi da se smatraju „zabavom“; a karte za autobus ili troškovi za benzin bi mogli da se podvedu pod „prevoz“.

14. Odaberite dobrovoljca da izvjesti o kategorijama iz svoje grupe a zatim pitajte ostale grupe da li imaju drugačije kateogrije.

IGRA TROŠENJA

1. Podijelite tabele za „Igru trošenja“ (videti kraj ovog časa) ili nacrtajte tabelu na tabli kako bi je polaznici precrtali na svoje papire, i 20 predmeta za brojanje svakom polazniku.

2. Objasnite im da je ovo aktivnost u kojoj će praktikovati da prave izbor na koji način će trošiti svoj novac. Ovde bi trebalo napraviti u glavi razliku između trošenja na potrebe i trošenja radi želja. Na tabeli je popis stvari na koje mogu da potroše novac. Svaka kategorija ima više izbora, a oznaka „x“ pored svake pokazuje cenu svake stavke. Za svaku kategoriju, polaznicima je potrebno da odaberu ono što im najviše odgovara, a da zatim odrede broj predmeta koje će platiti za taj izbor. Stavke koje nemaju pored sebe oznaku „x“ su besplatne, tako da polaznici ne moraju za njih da izdvajaju nikakve predmete.

3. Da biste izbegli konfuziju, dajte primer. Prođite kroz kategoriju “prevoz” iz “Igre trošenja”.

TRANSPORTATION	
Walk or ride bicycle	
Bus	x
Bus and occasional taxi	xx
Frequent taxi	xxx

4. Tražite od učesnika/ca da odaberu oblik prevoza koji im najviše odgovara. Objasnite im da mogu da izaberu koji god žele model, a ne onaj koji je najbliže onom koji oni zaista koriste. Na primjer, ako hoće da uzmu taksi kako bi se lakše kretali, trebalo bi da stave tri predmeta uz „linijski taksi“. Ali ako misle da bi pješice ili biciklom mogli da obiđu većinu mjesta, onda na prevoz ništa neće potrošiti.

5. Odgovorite na svako pitanje koje postavite.

6. U sljedećem koraku, učesnici/ce treba sami da popune tabele iz „Igre štednje“.

7. Prošetajte po učionici i provjerite da li su svi učesnici/e razumjeli pravila ove igre. Kada završe sa ovim i isprobaju sve mogućnosti, postavite im sljedeća pitanja:

- Da li mislite da je ova igra komplikovana ili jednostavna?
- Koje ste teške izbore morali da napravite?

8. Recite im da stave oznaku pored opcije koju su izabrali s obzirom da će ovu vježbu raditi ponovo, ali sada će njihov prihod sadržati 13 predmeta za brojanje.

9. Njihov je zadatak da shvate kako da troše svoj novac sada kada imaju manje. Dajte im svega pet minuta za ovu drugu rundu a zatim koristite sljedeća pitanja kako biste razgovarali o onome što su sada iskusili.

- Koja je bila prva stavka koje ste se odrekli? Zašto?
- Koja je bila poslednja stavka koje ste se odrekli? Zašto?
- Ko je uključio “štednju” u plan trošenja? Kako vam je to pomoglo u drugom krugu?
- Uporedite svoj plan trošenja sa onim koje ima osoba do vas.
- U čemu se vaši planovi razlikuju?
- Da li se različite opcije trošenja odražavaju na različite stavove i vrednosti u vezi sa novcem i životom uopšte?

TABELA ZA IGRU TROŠENJA (UČENJE)

HOUSING		CLOTHING	
Live with parents		No purchase	
Share a room with a friend	x	Shoes	x
Share an apartment with friends	xx	Top/T-shirt	xx
Rent on our own	xxx	Jeans	xxx
PHONE		PERSONAL CARE	
Pay-as-you-go	x	Toiletries	x
Monthly plan	xx	(razors, shampoo, face cream)	
		Hairdresser/barber	xx
FOOD		ENTERTAINMENT	
Always eat at home		Visit friends	
Tea/snacks out	x	Movies	x
Eat lunch out	xx	Video game parlour	xx
Lunch + snacks out	xxx	Concert/sports event	xxx
TRANSPORTATION		CONTRIBUTION TO HOUSEHOLD EXPENSES	
Walk or ride bicycle		None asked for/expected	xx
Bus	x	Occasionally as needed	xxxx
Bus and occasional taxi	xx	Quarter of monthly income	x
Frequent taxi	xxx		
SAVINGS			
Occasional coins in a jar			
Small amount each week to savings collector	x		
Regular monthly deposit to bank	xx		

OPCIONO:

PRAVI TROŠAK

1. Podijelite učesnike/ce u grupe od po pet ili šest.
2. Svakoj grupi dajte veliki list papira sa table, olovke i sliku mobilnog telefona.
3. Recite grupama da sliku mobilnog postave na sredinu papira.
4. Podelite tabelu sa „Kompasom uticaja“ (NSEW) (vidi kraj časa) i objasnite im da će im ovo pomoći da razmisle o tome kakav uticaj može imati telefon na prirodno okruženje (N), ekonomsko stanje stvari (E), socijalni aspekt života ljudi (S), kao i ko ima moć i uticaj kada je u pitanju donošenje odluka (W).
5. Podstaknite polaznike da zapišu pitanja i komentare oko slike mobilnog telefona na papiru, npr. za N (prirodno okruženje), mogli bi da pitaju:
 - Koji metali i minerali su potrebni za njegovu izradu?
 - Kakav uticaj imaju rudnici ovih minerala na životnu sredinu?

6. Poslje deset minuta, tražite od grupe povratne informacije, da kažu svoja pitanja i komentare. Da li imaju pitanja za sve četiri strane kompasa?
7. Pročitajte priču „Mobilni telefon“ svakoj grupi.

Priča „Mobilni telefon“

Većina mobilnih telefona je napravljena od 40% metala, 40% plastike i 20% sitnog materijala i keramike. Sve te stvari odnekud dolaze. Do metala se dolazi obično iz rudnika u Africi i Južnoj Americi.

- Jedna od ključnih komponenti u proizvodnji mobilnih telefona je metal pod nazivom tantal, koji se koristi za ploče za kola; 80% svetske proizvodnje tantala, ili kolumbita, dolazi iz Demokratske Republike Kongo. Rudnici tantala u DR Kongu doprinose kontinuiranim građanskim ratovima za taj prirodni resurs.

- Drugi metal koji je važan za proizvodnju mobilnih telefona je zlato, koje se uglavnom kopa u rudnicima u Južnoj Americi i Africi. Količina od 200 mobilnih telefona sadrži dovoljno zlata da može da se napravi pristojan zlatan prsten. Rudnici zlata zagađuju vodu, uništavaju prirodni habitat, razaraju lokalne zajednice i ispuštaju otrove u životnu sredinu.

- Većina naših mobilnih telefona takođe sadrži i bakar, berilijum, olovo, nikel i cink, koji se svi vade iz zemlje, izlažući riziku i planetu i rudare. Kopanje rude je otrovna delatnost koja obuhvata cijanid i tone hemikalija koje se ispuštaju u podzemne vode lokalne zajednice, sa razarajućim efektom po zdravlje ljudi i životne sredine. Kopanje u rudnicima je takođe opasno i po ljude; to je jedan od deset najopasnijih poslova u Americi, sa preko 1.000 stradalih u poslednjih 15 godina. Još jedna komponenta mobilnog telefona je plastika dobijena od petroleja. Takođe uništavamo uljni pesak u Kanadi i prašume u Amazonu kako bismo izvukli sav petrolej koji je potreban za izradu ove plastike. Metal i plastika se kombinuju kako bi se napravile super-tanke ploče sa kolima, koje čine da naši telefoni rade. Ali i te ploče su takođe otrovne! Brojne vrste plastike, kao što je PVC (polivinilhlorid – jedna od najotrovnijih hemikalija koje poznajemo) i metali, kao što je olovo (još jedan super-otrovni metal) su konstantni zagađivači koji se ubacuju u naš eko-sistem i naša tijela. LCD-ekrani na našim mobilnim telefonima su napravljeni od merkurijuma (još jednog krajnje otrovnog metala) i raznih vještačkih hemikalija koje su toliko visoko-tehnološke da čak ni ne znamo šta one rade.

Baterije nam dolaze u različitim oblicima i veličinama: litijum-jon, nikel-kadmijum, olovna kiselina, ali sve one imaju jednu stvar zajedničku — za sve njih je potrebno još više rudnika, a to znači samo još više uništavanja, raseljavanja i zagađivanja.

Mobilni telefoni su zaista super! To se ne može poreći. Ali takođe se ne može poreći ni činjenica da su oni krajnje otrovni i da doprinose svim vrstama uništenja životne sredine. Sa približno 5 milijardi ljudi koji koriste mobilne telefone u svetu, vredi razmisliti kako bismo to mogli bolje da uradimo. Možemo da platimo mobilni telefon manje od 100 dolara.

Šta mislite, kolika bi prava cijena mobilnog telefona trebalo da bude?

8. Koristeći gornje informacije, neka učesnici/e dodaju svoje komentare/činjenice na svoj list papira.
9. Recite im da razmisle gde će napisati svoj komentar, kao i da li nabrojane činjenice utiču na prirodno okruženje (N), ekonomiju (E), socijalni aspekt života ljudi (S) ili na to ko ima moć i uticaj da donosi odluke (W).

10. Odaberite što više za prezentaciju, koliko god vam to vreme bude dozvolilo.

LIST ZA „KOMPAS UTICAJA“ (UČENJE)

PRIRODNO OKRUŽENJE

Kakav uticaj ima stavka koju razmatrate na prirodno okruženje, na primjer, tokom rudarenja sirovina ili tokom proizvodnje letine (npr. korištenje dragocenih prirodnih resursa, zagađivanje rijeka, narušavanje prirodnih pejzaža, isl.).

EKONOMIJA

Kakav uticaj ima stavka koju razmatrate na ljude u smislu novca i ekonomije? Da li su radnici plaćeni na pošten način? Šta se događa sa profitom? Da li se profit koristi za dobrobit mnogih ili tek nekolicine?

DRUŠTVO

Kakav uticaj ima stavka koju razmatrate na živote ljudi, porodica i zajednice koji su uključeni u njenu proizvodnju? Kakvi su odnosi između lokalnih zajednica? Da li postoji neki sukob koji nastaje usljed konkurencije u vezi sa dragocjenim prirodnim resursima? Da li ljudi misle da su podjednako tretirani? Da li postoje bilo kakva pitanja u vezi sa jednakošću među rodovima, rasama, osobama sa posebnim potrebama ili godinama? Da li su djeca uključena u lanac nabavke?

KO DONOSI ODLUKE?

Ovo bi moglo da obuhvati pitanja o moći i pravu radnika tokom proizvodnje stavke koju razmatrate. Da li radnici imaju izbora? Da li mogu da izraze svoje mišljenje o uslovima rada i platama? Da li mogu da organizuju sindikat? Da li su uključeni u proces donošenja odluka?

RAZMIŠLJANJE

1. Pitajte polaznike da razmisle o dve ključne stvari o kojima će razmišljati u budućnosti prilikom donošenja odluke o trošenju novca, kao i da to saopšte onome do sebe.
2. Zapišite dvije stvari na odvojenim samolepivim papirićima i zaljepite ih na tablu.
3. Razgovarajte o tim ključnim stvarima na času sa svim učesnicima/ama.

ČETIRI 'P'

1. Sumirajte da nam je ovaj čas pokazao dvije različite perspektive koje bi odgovorni potrošači morali da imaju na umu. Prvo, stepen disciplinovanosti prilikom trošenja dižu se na nivo određivanja prioriteta trošenja na potrebe, pre nego na želje. Drugo, prave etičke izbore o svojim kupovinama, pre nego da kupuju neselektivno. Odgovorno trošenje uvek sa sobom nosi etički aspekt. Pre nego što počnu da troše, možda će poželjeti da razmisle o onome što se ponekad označava kao „4 P“: džep, prioritet, ljudi, planeta.

2. Prođite kroz ovo sa polaznicima na sledeći način:

- vaš džep – Možete li to sebi da priuštite? (razmislite o prihodima i rashodima)
- vaši prioriteti – Da li vam je to zaista potrebno / da li to zaista želite? (Šta vam je vrijedno u životu?)
- vaši odnosi sa drugim ljudima – Da li su ičije pravo ili dobrobit kompromitovani ili eksploatisani prilikom proizvodnje stvari koju kupujete? (npr. odjeća koju prave ljudi čije su plate nedovoljne, a uslovi rada loši.)
- vaš odnos prema planeti – Da li se naškodilo životnom okruženju prilikom proizvodnje stvari koju kupujete? (npr. korišćenje otrovnih pesticida i štetnih hemikalija za rast i proizvodnju pamuka za majice.)

3. Porazgovarajte postavljajući sledeća pitanja.

- Koliko je lako (ili teško) polaznicima da razmotre sva ova pitanja?
- Za šta misle da bi im trebalo više informacija?

NAPOMENA:

Budite spremni da se suočite sa nerealnim ciljevima i budite pažljivi, jer bi mlade ljude moglo da obeshrabri kada shvate koliko je teško ostvariti te ciljeve. Nije lako odvojiti se od nerealnih želja, ali dok su nam ruke zauzete ne možemo u njih da uzmemo ništa drugo. Podržati ih da sebi postave realne ciljeve je izazov, za koji je potrebna velika pažnja kako bi se fokusirali na pravu motivaciju, onu prema kojoj bi mladi ljudi pristupili sa entuzijazmom.

Podstaknite realna razmišljanja i planove.

POGLAVLJE 4: Jačanje mojih poduzetničkih vještina

Zamišljanje mog budućeg rada

GENERALNI ISHOD

Ova sesija pomaže učesnicima da razmisle o različitim mogućnostima za traženje posla. Učesnici će razmisliti o svojim poslovima iz snova i identificirati korake za postizanje svojih ciljeva.

CILJEVI UČENJA

Na kraju sesije, učesnici će biti u mogućnosti da:

1. Primijene strategije za dobro upravljanje vremenom.
2. Utvrde buduće korake za postizanje svojih ciljeva u procesu zapošljavanja
3. Utvrde dostupne mogućnosti za posao u njihovoj zajednici, kao i metode za pronalaženje posla u budućnosti.
4. Shvate kako im njihovo iskustvo, vještine i interesovanja mogu pomoći da pronađu zadovoljavajući posao.
5. Razumiju, da postoje međunarodni zakoni i institucije o radu kako bi im se osigurao pristup dostojanstvenom radu tamo gdje se poštuju njihova prava.

MATERIJALI

- Flipčart/tabla i markeri
- Olovke i papir
- Stikeri
- Lopta/urolani papir
- 3 A4 znaka za glasnje sa stopalima (označeni Uposlenik, Menadžer, Poduzetnik)

TRAJANJE

90 minuta

INFORMACIJA ZA FASCILITATORE

Ovo je reflektivna sesija koja ima za cilj da pruži jasnoću o tome šta učesnici mogu praktično preduzeti kao svoje naredne korake u pronalaženju posla, prijavljivanju za njega ili poboljšanju svoje trenutne radne situacije.

Ako je moguće, pripremite se za lekciju čitanjem Međunarodnih standarda rada i učenjem lokalnih zakona o radu u vašoj zemlji kako biste to znanje mogli podijeliti sa sudionicima.

Za mlade ljude između 15 i 18 godina posebno je korisno naučiti koji su poslovi na listi opasnih dječjih poslova u vašoj zemlji. To su poslovi koji su ilegalni za mlade ispod 18 godina kojima je inače zakonski dozvoljen rad. Međunarodna konfederacija sindikata dobro je mjesto za pronaći više informacija o sindikatima: <http://www.ituc-csi.org/>.Ž

POČETAK

KARIJERNA LOPTA

1. Nacrtajte dva reda na flipchartu: jedan pod nazivom Posao iz snova, a drugi Zajednički posao. Zamolite dva volontera da stoje s obje strane flipčarta i bilježe odgovore.

2. Ostatak učesnika/ca zamolite da kreiraju krug kako biste igrali igru „Odgovri lopti“, ako je grupa prevelika, zamolite da kreiraju dva ili više krugova.
3. Informišite učesnike da će osoba sa loptom, baciti loptu nekom drugom i izgovoriti ili „posao iz snova“ ili „zajednički posao“. Učesnik koji uhvati loptu će navesti jedan od poslova iz snova ili posao koji je zajednički među populacijom mladih ljudi u njegovoj zajednici.
4. Volonteri pišu odgovore u odgovarajuću kolonu na flipchartu.
5. Nakon 5 minuta, svi se trebaju okupiti oko flipchart papira, pročitati navedene i upisane poslove i pokušati pronaći zajedničke veze između sličnih poslova koji se pojavljuju u obje kolone na flipchartu.
6. Diskutujte o listi, koristeći sljedeća pitanja kao vodič:
 - Koje su razlike između poslova vaših snova i poslova koji su zajednički/uobičajeni u vašoj zajednici? Koji su razlozi za sličnosti i različitosti?
 - Može li uobičajeni posao obezbijediti prvi korak za dostizanje posla iz snova?
 - Na koji način ovi poslovi mogu biti uticati na tvoje zdravlje ili sreću?
7. Objasnite da postoje međunarodni i lokalni zakoni o radu koji su dizajnirani da zaštite radnike od štetnih ili neloyalnih uslova rada, te da je jedan od načina na koji sudionici mogu zahtijevati ta prava grupnim djelovanjem, poput sindikata.

ALTERNATIVNA AKTIVNOST

MOJ POSAO IZ SNOVA

1. Podijelite učesnike u grupe od po 5 do 7 članova
2. Podijelite papir i olovke svakoj grupi i neka svaki učesnik kreira listu poslova iz snova
3. Zamolite članove grupa da rade zajedno kako bi došli do nekoliko izazova u pronalaženju svakog određenog posla.
4. Zamolite grupe da navedu prednosti i nedostatke ovih poslova. Navedite neke predložene teme za razmatranje (možete ih unaprijed napisati na flipchartu):
 - Da li je ili nije, posao fizički aktivan
 - Količina vremena potrebnog na radnom mjestu
 - Jednostavnost održavanja interpersonalnih odnosa tokom rada na poslu
 - Potrebna kvalifikacija (nivo obrazovanja, kompetencije)
 - Dostupnost ove vrste posla
 - Plata
 - Uslovi rada
 - Etika
 - Udaljenost od kuće
 - Fleksibilnost za sate i dane
 - Uživljanje i zadovoljstvo u radu
 - Prilika za razvijanje karijere
 - Penzioni plan
5. Neka svaka grupa prezentira svoj rad ostalim učesnicima (grupama) Have each group present their work to other groups, and encourage discussion with the following questions:
 - Postoje li drugi izazovi, prednosti ili nedostaci?
 - Koja su potencijalna rješenja za izazove?
 - Kako su nedostaci povezani s pravima radnika?
6. Ohrabrite svakog učesnika da navede pet koraka koje treba poduzeti u narednih 12 mjeseci kako bi prevladali neke od izazova u konačnom dobivanju posla iz snova.

REFLESKIJA

1. Koristite tehniku „Glasajte nogama“ postavljajući tri pripremljena znaka po sobi, bilo na zid, bilo na stolice. Objasnite značenje svakog pojma i zamolite sve da pređu na znak koji opisuje njihov idealan tip posla.

NAPOMENE:

Zaposlenik: Radi za nekoga drugog. Obično ima manje odgovornosti, ali i manje stresa i ne mora upravljati drugima.

Menadžer: Radi za nekoga drugog. Ima odgovornost za upravljanje određenim područjem rada, uključujući zaposlenike koji rade u toj oblasti.

Preduzetnik: Stvara i vodi čitav posao. Preduzeće može imati ili ne imati zaposlene. Preduzetnik ima kontrolu nad idejom i poslom, ali takođe mora rizikovati i nije mu zagarantovana zarada.

2. Zamolite učesnike iz svake grupe da objasne svoj izbor. Potaknite raspravu o prednostima i izazovima svake vrste zaposlenja.

3. Diskutujte o tome kako se poslovi iz snova spomenuti na početku sesije uklapaju u tri gore spomenute kategorije posla. Na primjer, poduzetništvo može mladim ljudima otvoriti mogućnosti za bavljenje poslovima koji još uvijek ne postoje u njihovoj zajednici.

4. Ne zaboravite razgovarati o pravima i odgovornostima koje zaposlenici, menadžeri i preduzetnici imaju u zaštiti prava saradnika i zaposlenih. Na primjer, zaposlenici imaju pravo kolektivno se pregovarati sa svojim saradnicima za veće plaće, dok su poslodavci i poduzetnici odgovorni da osiguraju da njihova radna mjesta budu sigurna za njihove zaposlene.

SLJEDEĆI KORAK: Dobro upravljanje vremenom

1. Započnite ovaj dio objašnjavajući da je dobro upravljanje vremenom jedna od ključnih stvari koja učesnicima može pomoći u uspjehu. To im može pomoći da nastave tražiti posao, kao i da budu uspješni na poslu.
2. Odradite aktivnost zagrijavanja na osnovu teme kako dobro upravljati svojim vremenom.
3. Podijelite učesnike u 4 grupe - budite kreativni!
4. Za aktivnost koristite donji materijal. Morate imati onoliko kopija koliko je broj grupa.

1. Ne odlagati obaveze:

Odlaganje obaveza umjesto završavanja istih je loša navika. Može rezultirati gubljenjem ključnog vremena i energije. To se treba izbjeći.

2. Dati prioritet radu:

Prije početka dana, kreirajte listu obaveza koje zahtijevaju vašu pažnju. Pitajte se: „Koje obaveze/zadatke trebam završiti danas i koji mogu čekati do sutra?“

3. Raspored zadataka:

U svesku, rokovniok ili notes kreirajte listu zadataka/obaveza koje vam padnu na pamet. Jednostavno kreirajte „to do“ listu prije nego započne dan, odredite prioritete među izlistanim zadacima/obavezama i budite sigurni da su realni (ostvarivi). Poklušajte kreirati 3 liste: posao, kuća i lična.

4. Izbjegavati stres:

Kada prihvatimo više posla nego što smo u mogućnosti da uradimo, stresiramo se. Pokušaj postaviti i držati se realnih ciljeva. Pobrini se da imaš dovoljno vremena za odmor i opuštanje.

5. Postaviti rokove:

Kada postaviš zadatke, postavi realne rokove i prati ih. Pokušaj potaviti rokove nekoliko dana prije završetka zadatka, tako da možeš završiti i ostale zadatke koji se mogu pojaviti usput. Nagradite se za prevazilaženje teških izazova.

6. Izbjegavati multitasking:

Većina nas smatra da je multitasking efikasan našin za završavanje obaveza i zadataka, ali istina je da bolje radimo kada se fokusiramo i koncentriramo na jednu stvar.

7. Početi rano:

Kada ustanete rano, smireniji ste, kreativniji i bistre ste glave. Kako dan odmiče, nivo vaše energije se počinje spuštati, a što utiče na vašu produktivnost i ne radite dobro.

8. Naučiti reći „NE“:

Pristojno odbijte prihvatiti dodatne obaveze/zadatke ako smatrate da ste već preopterećeni sa poslom/obavezama. Pogledajte vašu „to do“ listu prije nego što prihvatite dodatni posao/obavezu.

1. Izrežite tabelu tako da ne samo da ćete razdvojiti različite tačke već i naslov i objašnjenje.
2. Pomiješajte ove ceduljice i neka grupe uparuju naslov i objašnjenje.
3. Provjerite jesu li njihovi odgovori tačni i raspravite o njima u plenarnom dijelu.
4. Koristite sljedeća pitanja:
 - a. Jeste li naučili nešto novo o upravljanju vremenom?
 - b. Koristite li ove strategije u svom životu?
 - c. Koje od njih vam je lako, a koje teško pratiti?

NAUČI

BUDUĆI PLANOVI

1. Zamolite učesnike da razmisle o tri moguća buduća koraka za koja smatraju da su razumni.
2. Zamolite ih da se uparaju s partnerom i kažu jedni drugima koje su njihove ideje. Dajte im još najmanje pet minuta da to urade.
3. Zamolite učesnike da sjednu u veliki krug. Zamolite neke volontere da podijele jedan od njihovih sljedećih koraka. Pokušajte shvatiti koliko različitih vrsta ideja imaju o svojim sljedećim koracima. U idealnom slučaju, trebali biste čuti sve (barem kratko).
4. Rezimirajte ono što ste čuli o njihovim sljedećim koracima pokušavajući ih kategorizirati (na primjer, njihovi odgovori mogu spadati u neke od istih osnovnih kategorija: počnite se umrežavati, pohađajte drugi program obuke, prijavite se u agenciji za zapošljavanje, preselite se itd.)

Razumijevanje sebe kao poduzetnika

GENERALNI ISHOD

Prepoznati vještine potrebne kao poduzetnik i ispitati usklađenost naših vještina i ličnosti.

CILJEVI UČENJA

Do kraja sesije učesnici će biti u mogućnosti da:

1. Upoznaju, formulišu i podijele svoje poduzetničke snove.
2. Utvrde vještine koje čine uspješnog poduzetnika.
3. Opišu izazove preduzetništva.

MATERIJALI

- Flipchart / tabla i flomasteri za bilježenje ideja učesnika
- Prethodno pripremljene kartice „Poduzetničke vještine“
- Tri lista papira, jedan s oznakom „Slažem se“, jedan s „Ne slažem se“ i jedan s „Neodlučeno“

TRAJANJE

120 minuta

INFORMACIJA ZA FASCILITATORE

Da bi se stvorila jaka i podržavajuća atmosfera u grupi, neophodno je da svi učesnici podijele svoj najveći san i strast. Zašto žele postati poduzetnici? Neki od učesnika već će imati vrlo konkretnu ideju za posao. Drugi će ih imati nekoliko, ali postojat će i grupa koja možda još nema jasnu ideju, ali ima volju i entuzijazam da započne. Tokom ove sesije dopuštamo svim učesnicima da podijele svoje poduzetničke snove, bili oni konkretni ili ne, i do kraja će imati jaču ideju ili će se međusobno udružiti.

POČETAK

RAZUMIJEVANJE SAMOG SEBE I DRUGIH

1. Kao aktivnost zagrijavanja učinite sljedeće. Omogućiti će učesnicima slobodu da budu nesigurni u svoje poslovne ideje.
2. Neka učesnici napišu svoju poslovnu ideju u najviše tri ili četiri riječi na malom papiru i prikače je na košulju. U redu je ako još nemaju ideju. Mogu pisati: „I dalje razmišljam, ali mene zanima: ____“. Zatim potaknite učesnike da ustanu u krug. Svaka druga osoba bi trebala zakoračiti u sredinu kruga. Tokom 5 do 10 minuta zamolite učesnike s vanjske strane kruga da razgovaraju sa što većim brojem ljudi iz kruga. Oni se mogu i trebaju kretati. Kako se svaki par učesnika sretne, svi bi se trebali predstaviti izgovarajući svoje ime i razgovarajući o svojim poslovnim idejama.
2. Motivirajte učesnike da promijene način na koji objašnjavaju svoju poslovnu ideju, svaki put kad im nasuprot stoji netko novi. Dakle, ideja ostaje ista, ali način na koji je isporučuju može se promijeniti.

Prije početka aktivnosti podijelite im sljedeće savjete:

- a. Izaberite naslov vaše poslovne ideje.
- b. Sumirajte vašu ideju u jednoj rečenici/nekoliko riječi.
- c. Opišite kako bi vaša ideja funkcionisala.

d. Fokusirajte se na to ko bi kupio vašu uslugu / proizvod (ohrabrite sudionike da budu što precizniji. Izbjegavajte opće pojmove poput svih, mladih, starijih itd., Ali pokušajte biti konkretni. Na primjer, mladi koji imaju 15-24 godine i zanima me moda.)

3. Nakon 5 do 10 minuta, zamolite ih da se vrate na njihova mjesta.
4. Zamolite nekoliko volontera da predstave nekoga koga se sjećaju, imenom i svojom poslovnom idejom. Neka ta osoba takođe pojasni i razradi. Nakon 3 ili 4 runde uvoda, pustite ostale članove da se predstave izgovarajući svoje ime, svoju ideju ako ih imaju (ili njihov interes).
5. Dalje elaborirajte i učite iz povratnih informacija.
6. Podijelite učesnike u 4 ili 5 grupa. Svaka grupa mora imati paran broj ljudi, tako da se svi mogu udružiti unutar svoje grupe tijekom nadolazeće aktivnosti povratnih informacija.
7. Sada ih zamolite da odluče ko će koga procijeniti. Svatko bi trebao imati barem jednu osobu za procjenu.
8. Ukratko zamolite svakog učesnika u grupi da u dvije minute predstavi svoju ideju, koristeći svoj najomiljeniji način izlaganja / formulacije koji im se najviše svidio tokom prve aktivnosti.
9. Sada, zamolite grupe da jedna drugoj daju povratne informacije. Slušajte i ostale u grupi.
10. Pružite učesnicima sljedeće savjete o tome kako dati dobre, konstruktivne povratne informacije:
 - predstavite svoje povratne informacije neutralnim tonom.
 - ne budite uvredljivi.
 - fokusirajte se na aspekte koji su vam se svidjeli i stvari koje mislite da bi se mogle poboljšati i objasnite zašto vam se sviđa ili mislite da nešto treba poboljšati.
 - uključite prijedloge za poboljšanje ideje u povratne informacije.
11. Ako vrijeme dopušta, zamolite sve da razmisle i zapišu neke odgovore na sljedeća pitanja:
 - Možete li opisati šta vas najviše oduševljava u ovoj ideji i zašto?
 - Da možete promijeniti jednu stvar u vezi s ovom idejom, šta bi to bilo?
 - Šta biste željeli poboljšati u vezi s ovom idejom?
 - Da li biste kupili ovu uslugu / proizvod? Zašto ne)?
 - Šta vam je i dalje nejasno u vezi s ovom idejom?
12. Ohrabrite sve da pitaju i podijele svoja razmišljanja sa svojom grupom.
13. Nakon toga napravite veliki krug i razgovarajte kao grupa o tome kako mogu naučiti iz procjena - i pozitivnih i konstruktivnih povratnih informacija.
14. Pitajte:
 - Koje informacije nedostaju? Kako biste dobili ove informacije?
 - Šta će biti najteže prevladati u pokretanju ove poslovne ideje?
15. Stavite ove bilješke na zid kako bi bile vidljive svima i kako bi svi mogli naučiti od njih. Razgovarajte o tome za nekoliko minuta.
16. Savjetujte kako to popuniti ili po potrebi dobiti informacije koje nedostaju. Na primjer:
 - Bila je to izvrsna prezentacija s dobrom idejom, ali preporučio bih da potrošite malo više vremena na prodaju publici i objasnite zašto bi netko trebao kupiti ovaj proizvod.
 - Pokušajte razgledati kuću i susjedstvo, uzimajući u obzir kako ljudi skreću pažnju na svoj proizvod. Prošećite po trgovini.
 - U početku je za ovu sjajnu ideju potrebno više ulaganja, ali brzo će vam vratiti uloženo. Teško će biti pronaći dovoljnu financijsku podršku, ali mogućnosti zajma možete potražiti u udruženjima, bankama i kod porodice ili prijatelja.
17. Uvjerite se da postoji samo nekoliko prijedloga, inače će se sudionici osjećati preplavljeno.

NAUČITI

GLASAJTE SA SVOJIM STOPALIMA: IZAZOVI BITI PREDUZETNIK

1. Zamolite učesnike da napišu 3 stvari za koje bi očekivali da će biti izazovne u pokretanju posla. Ovo je sjajan trenutak za njih da počnu predviđati izazove i baviti se svojim zabrinutostima i strahovima, jer je ovo presudan dio započinjanja novog posla. Oni će dati izjavu igre: "Smatram izazovom ..."
2. Prikupite sve bilješke i stavite ih u malu košaru.
3. Zalijepite kartice „Slažem se“ i „Ne slažem se“ na zidove (ili naslon stolica) u različitim dijelovima sobe, a na karticu „Neodlučeno“ negdje između.
4. Objasnite da ćete pročitati izjavu. Tada bi učesnici trebali ustati i stati uz kartu koja najbolje rezimira njihov stav prema toj izjavi. Naglasite da nema tačnih ili pogrešnih odgovora.
5. Izvlačeći jedan papir iz korpe, pročitajte prvu izjavu i omogućite učesnicima da se okupe na bilo kojoj kartici (Slažem se, Ne slažem se, Neodlučeno) koju žele. Zamolite nekoliko učesnika iz svake grupe da objasne svoj stav. Izazovite ih tako što ćete ih pitati: 'Zašto to mislite?'
6. Pitajte učesnike želi li neko od njih promijeniti svoj stav na osnovu onoga što je čuo.
7. Nastavite s vježbom dok ne istražite sve izjave. Pokušajte osigurati da svaki učesnik u grupi ima priliku da govori.
8. Ovisno o obuhvaćenim idejama, možete dodati i uključiti bilo koji izazov koji nedostaje kao završnu raspravu:
 - a. Gdje / kako pronaći novac za početak, odabrati ideju koja će biti uspješna, ko / gdje potražiti pomoć, kako napraviti prvi proizvod, kako reklamirati svoju uslugu, kako pobijediti konkurenciju itd.
9. Nakon završetka igre, objasnite grupi da mnogi početnici imaju vrlo visoku stopu neuspjeha. Ovo ne želi da ih obeshrabri, već da im pomogne da nauče kako izbjeći slične greške. Zamolite učesnike kao grupu da predpostavljaju razloge poslovnih neuspjeha i zabilježe ideje na flipchartu.
10. Ove ideje mogu uključivati: nedovoljno planiranje, loše vođenje evidencije u vezi sa finansijama, traženje pogrešnih ljudi za pomoć, uzimanje lošeg zajma, ne provođenje pravih istraživanja tržišta koja utječu na to koji se proizvod ili usluga nudi / cijena, itd.

RAZMISLI-UPARI-PODIJELI

1. Kako su učesnici postali svjesniji šta su poduzetničke vještine, kao i izazovi za preduzetništvo, oformite grupu da slijedi brzu aktivnost mozganja kako bi omogućili svakom učesniku da razmišlja o idejama za svoje preduzeće.
2. Prvo dajte svakom učesniku pet minuta da razmisli o svojoj ideji o preduzeću iz snova. Podsjetite učesnike da ovo još uvijek nije fiksna ideja, ali da će se oblikovati da kasnije postane realna ideja preduzeća.
3. Sad stavite učesnike u parove i zamolite svakog da podijeli svoje ideje na osnovu sljedećih pitanja:
 - Koja je tvoja ideja?
 - Zašto ste to odabrali kao svoju ideju?
4. Svaki učesnik ima 5 minuta da podijeli svoju ideju.

REFLEKSIJA

MOJ PREDUZETNIČKI SAN

1. U ovom trenutku, svi su trebali bolje definirati svoj preduzetnički san.
2. Zamolite nekoliko učesnika s jasnom poslovnom idejom da još jednom ustanu i podijele svoju ideju, ali ovaj put dodajući zašto su strastveni prema tome ili kako to odgovara njihovim interesima. Ovo je dobar trenutak za prepoznavanje ljudi u grupi koji bi mogli imati koristi od sukreatora. Moguće je da će se neki sudionici koji još nemaju jasnu ideju identificirati s nekim drugim i moći započeti suradnju.
3. Podsjetite učesnike da su na ovom treningu dobili puno informacija i nadam se nadahnuća. Imaju jaču predstavu o svojoj poslovnoj ideji i dobili su nekoliko korisnih savjeta, kao i izazova na koje trebaju paziti.

KARTICE PREDUZETNIČKIH VJEŠTINA

POZITIVAN STAV	VOLJA ZA UČENJEM
KOMUNIKACIJA	OTPORNOST
TIMSKI RAD	FLESKIBILNOST
SAMOUPRAVLJANJE	SAMOREFLEKSIJA
KREATIVNOST	EMPATIJA
UPRAVLJANJE NOVCEM	SNAŽNA RADNE ETIKA
AKTIVNO SLUŠANJE	SNAŽNE PREGOVARAČKE VJEŠTINE

Poduzimanje prvih koraka

GENERELNI ISHOD

Znati kako dalje razvijati poslovne ideje i naučiti kako davati i primati povratne informacije.

CILJEVI UČENJA

Do kraja sesije učesnici će biti u mogućnosti da:

1. Razrade svoju poslovnu ideju.
2. Opišu prvi korak u oživljavanju njihove ideje o preduzeću.
3. Protumače povratne informacije primljene o njihovoj poslovnoj ideji.
4. Odluče o pitanjima na koja treba odgovoriti i riješiti ih.

MATERIJALI

- Flipchart / tabla i flomasteri za bilježenje ideja učesnika
- Stikeri
- Memorijske kartice (jedan set po grupi)

TRAJANJE

120 minuta

INFORMACIJA ZA FASCILITATORE

Cilj ove sesije je fokusiranje na kreativni proces. Cilj je pomoći učesnicima da odaberu i / ili ojačaju svoje ideje i fokusiraju svoje misaone procese. Također je važno shvatiti snagu zajedničkog rada, okupljanja snaga i timskog rada. Pripremite sve memorijske kartice unaprijed (pronađene na kraju ove sesije).

POČETAK

MENTORSTVO - MEMORY CARD IGRA

1. Objasnite učesnicima: „Dobri mentori pomažu vam da postavite mjerljiv cilj, nikada vam ne dopuštaju da se podmirite i postanete samozadovoljni i podijelit će lična iskustva koja vas nadahnjuju i motiviraju.“
2. Zabavan način razumijevanja mentorstva je igranje memorijskih karata. Zamolite četiri volontera da vam se pridruže za demonstraciju i kleknite u krug s njima na podu. Neka svi ostali sudionici stanu kako bi mogli spustiti pogled i gledati utakmicu.
3. Objasnite da se set karata sastoji od parova. Polovica karata su "ključne riječi", a polovica "objašnjenja". Za svaku karticu "ključne riječi" postoji odgovarajuća kartica "objašnjenja". Zamolite ih da ih promiješaju i rašire na stolu / podu, licem prema dolje.
4. Prvi igrač okreće kartu i čita je naglas. Zatim okreću drugu karticu i čitaju i to naglas. Ako njih dvoje naprave odgovarajući par, on / ona ih skida sa stola / poda i zadržava. Tada isti igrač ima još jedan zaokret. Ako dvije karte ne naprave par, moraju ih okrenuti licem prema dolje i ostaviti tamo gdje su ih pronašli.
5. Sada je red na drugom igrača. I oni okreću dvije karte i čitaju ih naglas. Ako naprave par, drugi igrač ih može zadržati. Ako ne naprave par, moraju ih ponovo okrenuti licem prema dolje i ostaviti tamo gdje su ih pronašli.
6. Igrači mogu provjeriti imaju li odgovarajući par provjerom ispisanih slova na dnu svake karte. Dakle, ključna riječ riječi (A) podudarati će se s karticom objašnjenja (A). Igra zahtijeva od svakog igrača da pokuša upamtiti položaj svake karte. Završava kad se uklone sve karte. Pobjednik je osoba s najviše karata.

7. Igrajte ovu aktivnost dok u svakoj grupi nemate pobjednika. Stvorite grupe od 3-5 igrača.
 8. Kad svi završe igru, postavite nekoliko dodatnih pitanja o mentorstvu. Pogledajte da li učesnici imaju pitanja. Na primjer:

- Ko je mentor?
- Šta mentor može učiniti za vas?
- Kako biste odabrali svog mentora?
- Šta vam je najvažnije kod mentora?
- Kako biste kontaktirali svog budućeg mentora i zatražili mentorstvo?

9. U plenarnoj raspravi možete podržati učesnike da razmisle o tome ko bi mogao biti njihov mentor. Ohrabrite ih da im se obrate tražeći mentorstvo ili zamolite učesnike da stvore realan plan o tome kako pronaći mentora i kako potom pristupiti mentoru u svojoj zajednici.

REFLEKSIJA

1. Zatvorite sesiju i vratite pažnju učesnika na pojam mentora. Objasnite da mentori mogu davati savjete, savjete i podršku. Ohrabrite ih da zatraže pomoć od iskusnijih stručnjaka u svojoj zajednici.
2. Neka učesnici popune tablicu sličnu onoj dolje koja je prikazana na flipchartu:

Šta smo uradili?	Zašto smo to radili?	Šta sam naučio?
Kako to mogu primjeniti?	Koja pitanja još uvijek imam o tome?	Dodatna razmišljanja..

3. Obiđite sobu pomažući učesnicima da što detaljnije popune tablicu.
4. Provjerite jesu li napisali neko pitanje u određene okvire grafikona na koje možete odgovoriti prije zatvaranja ove sesije.

BROŠURA
MEMORI
KARTICE ZA MENTORSTVO⁵

A mentor takes you under their wing and help you to stay motivated and discover the path that you may need to take. A	UNDER THE WING	A
A mentor understands what it takes to get to the top and be a valuable resource by answering your career or work-related questions and providing good advice. B	ADVICE	B
A mentor provides you with a wealth of knowledge and resources and helps you to connect with various experts. C	EXPERT	C
A mentor is your own personal cheerleader and helps you discover new opportunities. D	OPPORTUNITIES	D
A mentor is an advocate of your achievements and will be there for you every step of your career. E	ADVOCATE	E
A mentor lets you shadow them at work, exchanges career tips with you, and alerts you to new opportunities. F	SHADOW	F
A mentor praises your accomplishments and provides you with constructive feedback. G	FEEDBACK	G
A mentor helps you to be passionate about your success and brand. H	PASSION	H
A mentor pushes you to hone and learn new skills that are needed for future roles. I	FUTURE	I
A mentor provides a life-long career advice and friendship. J	FRIENDSHIP	J

⁵ Content for the memory cards is adjust to this article: <https://www.linkedin.com/pulse/20141124121303-47571147-10-concrete-reasons-why-everyone-needs-a-mentor-at-work/>

Planiranje našeg preduzeća

GENERALNI ISHOD

Da bi poslovni plan (i preduzeće) bio uspješan, učesnici prvo trebaju odlučiti koju će vrstu preduzeća poduzeti i hoće li raditi sami ili kao dio grupe ili ne.

CILJEVI UČENJA:

Na kraju ove lekcije učesnici će biti u mogućnosti da:

1. Odluče da li žele samostalno ili kao dio veće grupe raditi na planiranju svog preduzeća.
2. Procijene poslovnu ideju prema različitim kriterijima kako biste dobro informirani prosuđivali o tome koju poslovnu ideju treba slijediti.

MATERIJALI

- Dva lista papira, sa GRUPA i SAM/A, napisana su na vrhu
- SWOT test listovi na flipchart-u
- Flipchart i marker
- Olovke i (flipchart) papir

TRAJANJE

120 minuta

POČETAK

TIMSKI RAD ILI VESLANJE VLASTITOG BRODA?

1. Savjetujte učesnike da je vrijeme da započnu sa stvaranjem vlastitih preduzeća. To znači da će oni odabrati ideju, izraditi poslovni plan i nadam se da će započeti provedbu svog projekta koji donosi prihod.
2. Objasnite da je prva odluka koju trebaju donijeti je da li žele raditi na svojim poslovnim projektima sami ili kao dio grupe. Uvjerite ih da je svaki od njih slobodan u odabiru onoga što mu najviše odgovara, ali da bi prvo bilo pametno razmisliti o nekim prednostima i nedostacima svakog pristupa.
3. Stavite dva lista papira za flipchart, sa zaglavljima Group and Alone (Samo grupa) i sami na zid udaljen nekoliko metara. Zamolite sudionike da predlože koje bi od ovih prednosti mogle biti neke od prednosti. Potaknite veću raspravu tako što ćete ih pitati: "Zašto to mislite?" i "Ko ima drugačiju ideju?" Sažeti njihove ideje na nekim karticama ili listovima flipchart-a.
4. Nakon što saslušate neke odgovore, objasnite da ćete pročitati neke kartice (vidi dolje) i pitajte sudionike misle li da pripadaju grupi ili samima. Karte mogu opisati prednost ili nedostatak. Ohrabrite ih da stanu ispred zaglavlja tamo gdje misle da karta pripada. Učesnicima dajte do znanja da ne postoje tačni ili pogrešni odgovori, jer je fokus aktivnosti potaknuti ih da razmisle kojoj od opcija više pripadaju. Kad stanu ispred zaglavlja, pitajte opisuje li to prednost ili nedostatak. Zamolite sudionike da objasne svoja mišljenja. Možete i jednostavno pročitati kartice i zapisati ih na list flipchart-a pod naslovom za koji većina učesnika 'glasa'.
Ilustraciju karata i zaglavlja pod kojima vjerovatno pripadaju: neka učesnici odluče.

ALONE	GROUP
Freedom	More savings to start business with
Make decisions quickly	Lots of different skills within the team
Less savings to start business with	Share any profits
Easier to focus – no interruptions	Share the risk
Keep all the profits for yourself	Share the workload
	Arguments

5. Kad se postave sve karte, pročitajte ih ponovo. Zatim savjetujte učesnike da će do sljedeće lekcije morati odlučiti kako žele raditi - sami ili kao dio grupe.

6. Najvažniji dio ove aktivnosti je da se sudionici osjećaju dovoljno ugodno da dijele svoje misli i ideje i rade sa ostalim učesnicima. Ova otvorena diskusija trebala bi pomoći sramežljivim učesnicima da se pridruže i učiniti iskustvo grupnog učenja zabavnim.

UČENJE

DOBRA ILI LOŠA IDEJA

1. Sugerirajte učesnicima da će možda biti relativno lako smisliti ideje za moguća preduzeća, ali možda će biti teško odlučiti jesu li ideje zapravo neke dobre! Ova sljedeća vježba pomoći će im da razmisle o tome kako mogu procijeniti predložena preduzeća u smislu da li mogu ili ne mogu uspjeti.

2. U ovoj vježbi učesnici će raditi u grupama i iznijeti ideje za stvaranje poslovnog poduzeća. Svrha ove vježbe je samo pokazati im jedan način koji će im pomoći da testiraju je li ideja dobra ili ne. Neće biti vezani za bilo koju poslovnu ideju koju istražuju kao dio ove aktivnosti.

3. Podijelite učesnike u 4 grupe i dajte svakoj grupi list papira (flipchart) i olovku. Dajte im pet minuta da se unutar svojih grupa dogovore o mogućem poslovnom projektu. Podsjetite ih da je ovo samo vježba.

4. Nakon pet minuta, zamolite svaku grupu da brzo opiše predloženi poslovni projekat.

5. Zatim objasnite da se u svojim grupama moraju složiti oko kriterija za odlučivanje jesu li njihove ideje za poduzeće dobre ili ne. Drugim riječima, koja će si pitanja postaviti da testiraju svoje ideje?

Na primjer:

- Da li bi to bilo profitabilno?
- Da li bi to uključivalo mnogo ljudi, tj. Da li bi otvorilo radna mjesta?
- Koliko bi to bilo zabavno?
- Koliko novca bi bilo potrebno za pokretanje?
- Da li bi to na neki način pomoglo zajednici?
- Da li ispunjava potrebu?

6. Zamolite grupe da razmisle o kriterijima koje bi odabrali kako bi im pomogli da odluče po čemu je ideja u preduzeću odlična i da ih zapišu na svoj papir (flipchart).

7. Nakon pet minuta, neka brzo prozovu svoje odgovore.

NAPOMENA:

Evo nekih kriterija koje biste mogli predložiti učesnicima ako ih oni nisu predložili u vježbi mozganja.

- Da li bi za pokretanje bilo potrebno puno kapitala?
- Da li bi to ostvarilo profit?
- Da li bi brzo zaradio ili bi morali dugo čekati?
- Da li bi vam bilo potrebno puno vremena za pokretanje?
- Da li bi vam trebalo puno ljudi da vam pomognu?
- Da li bi mogao stvoriti posao za druge ako bi uspio?
- Da li je održivo?
- Da li je to nešto što biste vjerovatno mogli učiniti dobro?
- Da li je to nešto u čemu biste uživali?
- Postoji li velika konkurencija?
- Da li bi to bilo dobrodošlo u zajednici?

8. Recite učesnicima da se takođe trebaju složiti oko kriterija koji će im pomoći da procjene svoje predloženo preduzeće u socijalnom smislu. Predložite im da razmotre bilo koji potencijalni negativni utjecaj, kao što je primjer ako bi predloženo poduzeće na bilo koji način štetilo okolišu ili zajednici. Zamolite ih da razmisle o drugoj listi kriterija i da ih zapišu na svoj papir (flipchart). Ponovno, neka pozove svoje odgovore nakon nekoliko minuta.

NAPOMENA:

Evo nekih kriterija koje biste mogli predložiti učesnicima ako ih oni nisu predložili u vježbi mozganja.

- Da li bi preduzeće štetilo životnoj sredini?
- Da li bi to uključivalo dječiji rad?
- Da li bi to rezultiralo rodom diskriminacijom?
- Da li bi poštivalo prava drugih?

9. Ohrabrite učesnike da pročitaju kriterije koje su ranije zabilježili u svojim flipchartima. Zatim ih brzo razgovarajte kroz sljedeću studiju slučaja.

10. Zamolite sada učesnike da rade u svojim grupama kako bi ocijenili predložena poslovna preduzeća od 1 do 5, pokrivajući svaki od kriterija o kojem su ranije razgovarali i zabilježili u svojim flipchart-ovima (s tim da je 1 najniža ocjena, a 5 najviša).

11. Zamolite učesnike da izračunaju ukupan broj bodova svojih poslovnih ideja. Zatim bi trebali predstaviti svoje ukupne iznose ostatku grupe.

12. Ako nisu zadovoljni svojim rezultatima, potaknite ih da razgovaraju o tome jesu li kriteriji koje su utvrdili zaista najbolji. Postavite im sljedeća pitanja:

- Koje druge kriterije trebamo uključiti?
- Da li neki kriteriji vrijede više od drugih?

CRITERIA	SCORE
Would it be profitable?	3
Would it be cheap to start up?	1
Would it take a long time before it made a profit?	2
Would it be easy to start up?	4
Would it avoid harming the natural environment?	2
Would it avoid gender discrimination?	3
Total	15

13. Sad kad su poslovne ideje spremne, ponovo izazovite ideje sudionika - neka urade modificiranu SWOT analizu.

14. Postavite četiri lista SWOT test flipchart, po jedan u svaki ugao sobe.

FLIPCHART 1: SNAGE

- Koje su naše vještine, talenti i sposobnosti?
- Koje resurse imamo da bi nam pomogli da osnujemo ovo preduzeće i uspešno ga vodimo?
- Da li imamo znanja ili iskustva u ovoj oblasti?

FLIPCHART 2: SLABOSTI

- Koje su nam vještine, talenti i sposobnosti koje još nemamo?
- Koji su nam resursi potrebni, a koji nam trenutno nedostaju?
- Nedostaje li nam znanja ili iskustva?

FLIPCHART 3: PRILIKE

- Od koga možemo tražiti pomoć i podršku? Koga poznajemo stručno za ovu vrstu preduzeća?
- Koje snage možemo pretvoriti u mogućnosti?
- Koje vještine, talente i sposobnosti možemo razviti?

FLIPCHART 4: PRIJETNJE

- Koje su tri stvari koje bi mogle poći po zlu s našim planom?

15. Podsjetite učesnike da na poslovnu ideju koju su izradili trebaju gledati kao grupa.

16. Njihov će zadatak biti razmišljanje o četiri pitanja.

17. Zamolite sve grupe da odu u drugi kutak. Obavijestite ih da će imati pet minuta da razgovaraju o pitanjima koja tamo pronađu. Ohrabrite ih da vode bilješke o svojim nalazima.

18. Nakon pet minuta, pljesnite rukama da biste signalizirali da svi trebaju otići u drugi ugao i ponoviti postupak. Ponavljajte ovo dok svi ne posjete sva četiri ugla i ne raspravljaju o svakom pitanju.

19. Vratite učesnike u krug i postavite sljedeća pitanja:

- Šta vam je vježba otkrila o vašem predloženom poduzeću?
- Koliko ste sigurni u svoje poslovne planove sada kada ste izveli ovu vježbu?

20. Rezimirajte podsjećanjem učesnika da su sada izveli dvije aktivnosti:

- Prvo je trebalo da razmisle o pitanjima koja bi si trebali postaviti o svojim poslovnim idejama kako bi odlučili jesu li dobri ili ne.
- Drugi im je pomogao da razmisle o prednostima, slabostima, prilikama i prijetnjama s kojima bi se mogli susresti.

21. Izrazite nadu da im je ovo pomoglo da razjasne svoja razmišljanja.

22. Pitajte učesnike da li žele promijeniti svoj poslovni plan na osnovu bilo čega što su naučili iz SWOT testa.

Izrada vlastitog poslovnog plana

GENERALNI ISHOD

Učesnici mogu razviti poslovni plan i marketinšku strategiju.

CILJEVI UČENJA

Do kraja sesije učesnici će biti u mogućnosti da:

1. Utvrde SMART ciljeve koje treba poduzeti za ostvarenje svojih poslovnih ciljeva.
2. Razgovaraju o njihovom poslovnom planu.
3. Primijene akciono planiranje.

MATERIJALI

- Flipchart / tabla i flomasteri za bilježenje ideja učesnika
- 10 savjeta koje treba zapamtiti za izrezane zasebne kartice poduzetništva
- Ispisani ili unaprijed napisani radni list poslovnog plana na flipchartu
- Ispisani ili unaprijed napisani radni list akcionog plana na flipchartu

TRAJANJE

150 minuta

INFORMACIJA ZA FASCILITATORE

Cilj ove sesije je omogućiti učesnicima da razviju poslovni plan i marketinšku strategiju.

POČETAK

1. Koristite KWL grafikon za reviziju:

- Šta znamo o poslovnim planovima?
- Šta želimo znati o poslovnim planovima?
- Šta smo saznali o poslovnim planovima?

2. Zamolite grupu da podijeli ono što već zna o poslovnim planovima i zapišite svoje odgovore u prvu kolonu. Podsjetite ih da je ovo brainstorming, to nije test i trebali bi slobodno predložiti sve što misle da znaju o toj temi.

3. Zatim ih pitajte šta žele naučiti o poslovnim planovima. Njihove odgovore zapišite u drugu kolonu. Ponovo ih ohrabrite da brzo razmišljaju o pitanjima.

4. Objasnite sudionicima da ćete na kraju lekcije zatražiti da popune treću kolonu. Završite tako što ćete ponuditi brzo objašnjenje kako poslovni plan funkcionira, kao u nastavku.

5. Objasnite da ćete sada proći kroz dvije vrlo važne teme: SMART ciljevi i poslovni plan.

6. Podijelite učesnike u manje grupe i provedite kratku sesiju mozгова. Zamolite ih da razmisle i zapišu šta znače S - M - A - R - T ciljevi (moraju razmisliti o tome šta predstavlja svako slovo; ti ciljevi i njihove ideje mogu se povezati s poslovnim planovima).

3. Nakon 10 minuta zamolite grupe da iznesu svoje nalaze.

4. Podijelite listu sa stvarnim značenjem SMART ciljeva. Jesu li njihove pretpostavke bile tačne? šta oni misle o definicijama koje su im date?

SMART ciljevi su:

S: Specifični i značajni (ciljevi su dobro definirani i jasni svima koji ih mogu pročitati; oni su također važni).

M: Mjerljivo i smisleno (imate način praćenja vašeg napretka u vezi s ovim ciljem i znat ćete kada je ostvaren; to također treba pažljivo razmotriti).

A: Dogovoreno i / ili dostižno (ako niste sami u poslu, to mora biti cilj o kojem ste se dogovorili sa svima koji su uključeni; trebalo bi ga postići i u razumnom vremenskom okviru).

R: Realno (cilj je unutar dostupnosti resursa, znanja i vremena).

T: Vremenski zasnovano (dovoljno vremena, ali ne previše za postizanje cilja; postavljaju se i slijede jasni rokovi).

5. Zatim pročitajte studiju slučaja svim učesnicima. U njihovim istim grupama zamolite ih da rade na studiji slučaja koristeći SMART strategiju postavljanja ciljeva kako je gore objašnjeno. Dajte 20 minuta da završite ovaj zadatak. Podsjetite ih da je SMART strategija zapravo jedan po jedan cilj. Dakle, svaki cilj bi se trebao pridržavati svih pet elemenata SMART-a. Trebali bi pokušati postići dva do tri konkretna cilja kojima će Marija težiti kad pokreće posao. Potaknite ih na kreativnost!

STUDIJ SLUČAJA

Maria bi željela pokrenuti mali posao u svojoj zajednici jer je vidjela da postoji stvarni problem sa sigurnim, pristupačnim javnim prijevozom za žene. Ima vozačku dozvolu i dobar je vozač. Želi voditi malu taksi službu sa samo ženama vozačima za druge žene. Želi to nazvati SheTaxi.

Primjer:

Maria će kupiti pouzdan, ali jeftin automobil za vožnju taksijem u roku od 3 mjeseca. (Ovo je specifično, mjerljivo jer će ona ili dobiti automobil ili ne, ostvarivo jer već zna voziti, realno jer već ima početni kapital i vremenski ograničeno.)

6. Nakon isteka vremena, provedite 10 minuta omogućavajući svakoj grupi da predstavi jedan od svojih ciljeva. Zamolite druge da ponude povratne informacije i procijenite je li ovo SMART cilj ili nije.

7. Ohrabrite učesnike da se uključe u ovaj proces.

MOJI CILJEVI I POSLOVNI PLAN

1. Istaknite da postavljanje ciljeva nije kraj priče. Svaki cilj ima svoje korake koje treba poduzeti za postizanje cilja. Ovi SMART ciljevi su obuhvaćeni poslovnim planom.

2. Dajte učesnicima vremena da sada rade na vlastitoj poslovnoj ideji i poslovnim planovima. Trebali bi koristiti obrazac poslovnog plana (vidi na kraju ove sesije) i okvir SMART ciljeva. Pokažite sljedeća pitanja na flipchartu da ih razmotre dok rade na popunjavanju predložka poslovnog plana:

- Koja je sveukupna misija vašeg poslovanja?
- Koje ćete poslovne strategije i / ili ciljeve (radnje) poduzeti da biste postigli svaki definirani poslovni cilj?
- Kakva je projekcija prihoda za vašu poslovnu ideju (u određenom vremenskom okviru)?
- Koje poslovne troškove očekujete (navodeći sve tokove prihoda), uključujući izračunate ukupne prihode po projektu godišnje, ukupne troškove kao i dobit?
- Koji su vaši lični podaci koji podržavaju početak ovog posla?
- Koji su vaši lični ciljevi i vještine na kojima biste željeli nadograditi?

3. Pomozite učesnicima da saznaju više o tome što je poslovni plan. Pripremite flipchart sa „6 komponenata poslovnog plana“ i vidljiv svim učesnicima. Obavezno je pročitajte i razumiju šta ove komponente znače i koliko su važne za uspjeh plana (i preduzeća).

INTRODUCTION	This section gives the name of the business, its location, a description of its products or services, and a slogan about what the business offers.
AIMS AND OBJECTIVES	This is an outline of what the business is aiming to achieve in both the short and long term. The business objectives must be described in a measurable way.
PEOPLE	This section provides information about the key people running the business, their qualifications, business skills and experience.
MARKETING	This section shows the gap in the market that the business intends to fill, details of the market research that has been conducted, and the market research results. It also describes the potential customers of the business (e.g. their age, gender, location, and the price they are prepared to pay). The marketing plan should also include information about what makes this product or service unique, and details of promotion and selling techniques that will be used.
FINANCE	This section describes the source and amount of money required to run the business, and predictions about sales and generated income.
PRODUCTION	This should show how the goods or services will be created; the materials, time and skills needed; and the expected levels of production.

3. Nadamo se da će sudionici imati vremena da navedu 3 do 5 ciljeva, uključujući odgovarajuće strategije ili akcije za postizanje svojih ciljeva. Istaknite da neće moći ispuniti sve kategorije.

4. Šetajte dok rade kako biste bili sigurni da su navedeni ciljevi na najvišem nivou i da slijede SMART strategiju.

5. Zamolite ih da razmisle o dopadljivom sloganu svog poduzeća.

6. Zamolite sudionike da se posluže i „Predložkom akcijskog plana“ (vidi na kraju ove sesije).

Predložak akcijskog plana omogućava im da planiraju:

- Koji su neophodni koraci za postizanje ovog zadatog cilja.
- Ko je zadužen za koji korak.
- Koji vremenski okvir žele sebi dati da započnu i završe svaki korak.
- Kakav je status svakog koraka akcije, bio on nepotpun, u procesu ili potpun (ocjena).
- Koliki su ukupni troškovi u svakom koraku.
- Koji resursi su im potrebni za završetak aktivnosti.
- Koji je željeni ishod za svaki korak za postizanje ukupnog cilja.

Ako je potrebno, prođite učesnike kroz obrazac. Recite učesnicima da je akcioni plan dokument koji se razvija i ažurira tokom vremena.

BROŠURA 10 SAVJETA KOJIH SE SJETITE PREDUZETNIŠTVA (NAUČITE)

10 TIPS TO REMEMBER FOR ENTREPRENEURSHIP

1. Your product/service should be something people want to pay for, not just what you want to sell.

Of course, it is important to like your products and your business but researching the market, and understanding what customers really want or need, is always better than just doing what you like. It's good to make your product unique but only after you have conducted market research.

2. Cash flow is critical and should always be on your mind.

Especially at the start of a business, a positive cash flow is necessary for success. This means asking customers to pay upfront, either in full or by paying a deposit, before you provide a product or service. So, don't wait until delivery to get at least some payment. If you are in retail, think about making a few items "special" in some way so they can have a higher price. If you position them and sell them heavily, this will help your cash flow as you start out.

3. Always think about how to keep costs low.

Consider everything you are purchasing and ask yourself, how can I find this cheaper? Can I make it? Can I reuse something I already have? Can I buy it used? Can I sell it in a different place that won't be so costly but is still well-located? Can I rent out my space to other people during non-operating hours? And, of course, don't bring on a new employee unless it's really necessary and you can make it work within your budgetary confinements.

4. When planning, overestimating your costs and underestimating your profit is always better than the other way around.

Although participants should be encouraged to make good and accurate budgets, they should always be cautious and never overestimate how much they will sell. They should always budget for things that could go wrong, such as a miscellaneous maintenance section in their budget. It's important to pay yourself a salary as soon as possible and calculate that in as a cost.

5. Focus on sales from the beginning.

Even if you think that your business is not 'just right' yet, start making connections, finding leads, marketing, and trying to make sales. As long as you can deliver your service or product as promised, don't worry if everything isn't organized yet.

10 TIPS TO REMEMBER FOR ENTREPRENEURSHIP

6. Check and measure your profit frequently.

By frequently checking and updating your numbers, you will start to see if it is possible to create a better profit margin or the ability to spend more money on marketing and sales. Another good way to help your profit is by delivering good customer service. That way, customers will return and continue to buy from you, or they may send other consumers to buy from you.

7. Test and measure everything.

Keep excellent records from the beginning. Numbers will tell you the real story instead of giving you a mere feeling. It's okay, and good, to try to make small adjustments to the business. But, for example, if you're going to change the product, make sure you set a time frame, test to see if it was really the right decision, and remedy it if it wasn't a good decision. Keep your personal finances separate from your business finances.

8. Learn, learn, learn.

Seek information and learn more about any aspect of your business at every opportunity.

9. Try not to give discounts, but instead add value.

Giving discounts is not always helpful because it takes away from your profit. Sometimes, it is necessary to increase your volume of sales or stay competitive, maybe during a specific time of year, but remember to try to add value to your existing products or services first. For example, think of low-cost, or even free things, you could do to promote the fact that you provide excellent customer service or to increase the value of your product. One idea: if you sell fruit, for instance, consider if offering delivery would generate higher profits than discounting the fruit.

10. Get help and advice.

Use all of the resources available to learn and ask questions. Returning to the hub or having a mentor who already has a successful business will be so helpful in avoiding big problems or mistakes. Stay innovative!

(Source: Adapted from Brad Sugars, founder and chairman of Action COACH)

PRIJEDLOG POSLOVNOG PLANA

ONE PAGE BUSINESS PLAN TEMPLATE		
Insert Your Business Plan Here:		
Mission:		
BUSINESS GOALS BUSINESS (SMART -Aim for 3/5 only):	STRATEGIES/OBJECTIVES (These should be the actions you'll take to reach your goals)	
1		
2		
3		
4		
5		
Income Projection:		
Business Expenses:		
Total Project Income For Year (add up all income streams listed above)		Income - Expenses=
Total Expenses (add up all expenses listed above)		PROFIT
Personal Credentials: (degrees, publishing)		
Personal Growth Goals: (skills to build)		

AKCIONI PLAN

Title:								
GOAL 1 - Write your goal statement here:								
Action Step Description	If Applicable Person Responsible	Status	Start Date	Deadline (End Date)	Costs	Resources Required	Desired Outcome	Notes
GOAL 2 - Write your goal statement here:								
Action Step Description	If Applicable Person Responsible	Status	Start Date	Deadline (End Date)	Costs	Resources Required	Desired Outcome	Notes
GOAL 3 - Write your goal statement here:								
Action Step Description	If Applicable Person Responsible	Status	Start Date	Deadline (End Date)	Costs	Resources Required	Desired Outcome	Notes

REFLEKSIJA

1. Neka nekoliko učesnika predstavi odjeljke koje su završili u svojim poslovnim planovima.
2. Za predstavljanje svojih planova podsjetite ih na ove tačke koje mogu koristiti:

1. Strukturu stavite u jednu rečenicu
2. Predstavite se
3. Recite nešto o svom porijeklu
4. Naslovite svoju ideju
5. Steknite pažnju i zanimanje (upoznajte svoju publiku)
6. Počnite privlačno (s retoričkim pitanjem, slikom, pričom, primjerom)
7. Zamislite svoju ideju (ilustrativnu i opipljivu)
8. Koristite jezike slika (također u prezentaciji ili na klizaču ako ih imate) poput poređenja i primjeri
9. Opišite problem koji želite riješiti
10. Opišite rješenje ukazujući na koristi za kupce
11. Budite jedinstveni (po čemu je vaše rješenje jedinstveno?)
12. Šta trebate? (ljudi, vještine, novac) Razraditi.
13. Motivirajte svoj potencijalni tim
14. Ne ulazite u nepotrebne detalje
15. Učinkovit nagib dizala mogu razumjeti i vaši djedovi i bake!
16. Pazite na svoj izgled
17. Budite samouvjereni, zabavite se, pokažite strast, pokažite integritet

3. Pitajte druge za povratnu informaciju.

4. Na kraju, vratite se na KWL kartu i usmjerite pažnju učesnika na treću kolonu. Pitajte ih: „Šta smo naučili o poslovnim planovima?“ Njihove odgovore upišite u kolonu.

NAPOMENA:

Učeci o uspješnom poslovnom planu, ne zaboravite posvetiti malo vremena objašnjavanju osnova poslovnog finansiranja.

Prođite kroz određene jigsaw kartice i objasnite sve što je potrebno. Također možete doći do nekih problema povezanih s financijama i budžetom - za njihovo rješavanje sudionici mogu koristiti proračunske listove, poslovne listove podataka i predviđanja novčanog toka.

Podsjetite učesnike da je za tvrtku vrlo važno znati koliko novca ulazi i odlazi, kao i kada se događaju te transakcije. Prognoza novčanog toka daje nam ove informacije.

Objasnite da prognoza novčanog toka pomaže preduzeću da efikasno upravlja svojim novčanim tokom. Ako poduzeće ne uspije pravilno upravljati svojim novčanim tokom, cijelo poduzeće može propasti. Na primjer, ako je novac koji dolazi od prodaje nedovoljan ili dolazi krajem mjeseca kada poduzeću treba više za plaćanje računa sredinom mjeseca, tada morate pronaći drugi način za postizanje većeg priliva putem različitih platformi, kao što je ulaganje u marketing radi povećanja prodaje ili smanjenja troškova.

JIGSAW CARDS (START)

CARD 1

Budget: A budget is not just something for the household. It is a tool that helps you allocate your investment and profit responsibly. It is critical to use a budget to control the spending of your business and set good goals and limits on your business. Personal money and business money should always be kept separate and tracked in separate budgets.

CARD 2

Loan: A loan is something you borrow, usually a sum of money, that is expected to be paid back with interest. Loans can come from banks, microfinance institutions, savings groups, family, friends, or a local lender. Each has their own positive and negative aspects. It is important to be careful about taking out a loan and especially careful about understanding the conditions like the interest rate (percentage of money of the loan which you have to pay back with each payment) and what will happen if you can't pay back the money. Loans in general are very useful for small-business owners with a good business plan.

CARD 3

Expenses: Expenses are also called costs. There are two different costs. Fixed Costs (costs that don't change with how much you produce or how much you sell). These are usually monthly costs like rent and electricity at your business place or maybe you have to pay a mandatory monthly fee for maintenance of a certain piece of equipment + Variable Costs (costs that vary depending on how much you are producing and/or selling and on how many people work for you). If you run a bakery, the amount of money you spend on materials like flour and eggs will vary depending on your choices about how much bread you want to make. The combination of these two types of costs = Total Costs

CARD 4

Investment: This can mean a few things. Investment can be the money which other people give you to start or expand your business. They believe in your idea and that it is good, so they invest. Usually there are some conditions attached to this, such as they have to receive a specific percentage of your profit each month, or maybe they also want to be included in decisions about the business. Another type of investment is things you buy (assets) such as certain goods, equipment, skills, or in the case of technology maybe some kind of license for your business which might seem costly up front, but you think it will really benefit you and the business in the long run.

CARD 5

Start-up cost: Includes all the cost to start a business.
Calculating formula: **Start-up cost** = **One-time cost** (these are the items or fees that have to be made in advance, one time, such as purchasing equipment, making deposit, etc.) + **Fixed costs** (costs for specific period of time, such as the first 6 months) + **Variable Cost** (costs for the same time frame, i.e. first 6 months, production or operation)

BUSINESS DATA SHEET (LEARN)

MY BUSINESS DATA SHEET

MY PRICES

(only fill in what applies to your business and add sales items/prices as needed)-

Product 1 per unit price: _____

Product 2 per unit price: _____

OR

Service 1 sales price: _____

Service 2 sales price: _____

MY COSTS

(only fill in what applies to your business and add costs as needed)-

Variable costs per week (take cost per unit x amount intended to produce per week):

Fixed Costs per week (calculate first all of the fixed costs and then divide as necessary to get weekly rate - don't forget to include a salary for yourself even if it is low):

CALCULATIONS SHEET (LEARN)

CALCULATIONS SHEET

Before we create the **Cash Flow Forecast**, we need to check that we have all the correct sums and figures prepared. This worksheet will help you. For these calculations, you need to decide or assume the amount of start-up money (start-up capital) which you have. This rest of the calculation is based on WEEK 1 of your business.

(A) Start-up capital = _____

(B) Projected revenue from sales per week (this will be an assumption, based on the sales price you set above and the number of units you think you can sell x price or approximate revenue per week for services provided) = _____

(C) **Total Cash Inflow:** Start-up capital (from letter A) + revenue per week (from letter B) = _____

(D) Total **Variable Costs per week** (copy from My Business Data Sheet): _____

(E) Total **Fixed Costs per week** (copy from My Business Data Sheet): _____

(F) **Initial Costs** (one-time costs- may not have anything or this may only occur in week 1 cash flow projections): _____

(G) **Total Cash Outflow:** (from letter D) + (from letter E) = _____

(H) Net Cash for Week is Total Cash Inflow from letter C – Total Cash Outflow from letter G = _____

(I) Closing Balance, which will become starting balance for calculating the following week = (answer from letter H).

PREDVIĐANJRE NOVČANOG TOKA (NAUČITI)

PRILIV NOVCA	SEDMICA I	SEDMICA II	SEDMICA III
Početni kapital (A) za SEDMICU I Ili Završni balans posljednjeg priliva za SEDMICU I (sada početni balans za SEMICU II, III...)			
Ukupno prihoda (B)			
Ukupan priliv gotovine (C)			
ODLIV NOVCA	SEDMICA I	SEDMICA II	SEDMICA III
Promjenjivi troškovi (D)			
Fiksni troškovi (E)			
Početni troškovi (F) – možda ih neće biti poslje SEDMICE I			
Ukupan odliv novca (G)			
Neto novca (priliv – odliv) (H)			
Završni balans			

PROFIL BIZNISA (NAUČITI)

Naziv biznisa	
Tri ključne riječi koje opisuju biznis/po čemu je jedinstven (orginalan)	
Prijedlog vrijednosti	
Logo/poster	
Slogan	
Mjesto reklamiranja	
Top tri proizvoda/usluge sa cijenama	