Projekat:

CYBER-Change

Kompetentni graditelji mladih: poduzetništvo, otpornost i digitalne vještine za promjene

Broj ugovora: 101247052

D2.3 PRIRUČNIK ZA VRŠNJAČKU OBUKU IZ PODUZETNIČKIH VJEŠTINA

Rok za dostavljanje rezultata: 31/08/2026

Stvarni datum dostave: 30/08/2026

Funded by the European Union

Odricanje od odgovornosti: Finansirano od strane Evropske unije. Izneseni stavovi i mišljenja predstavljaju isključivo stavove autora/autora i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Izvršne agencije za obrazovanje i kulturu Evropske unije (EACEA). Evropska unija niti EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih

The CYBER Change konzorcij

Naziv	uloga	država
ASOCIATIA COPIII IN SANUL FAMILIEI (FoRC)	COO	RO
POMOC DECI UDRUZENJE GRADJANA (CYSO)	BEN	RS
MEDUNARODNO UDRUZENJE INTERAKTIVNEOTVORENE SKOLE (MIOS)	BEN	BA
INSTITUTE FOR DEVELOPMENT OF CIVIL SOCIETY INNOVATE (IDCSI)	BEN	XK
FORUM MLADI I NEFORMALNA EDUKACIJA (FORUM MNE)	BEN	ME

Funded by the European Union

Informacije o dokumentu

Ugovorni datum isporuke	31/08/2026
Stvarni datum isporuke	30/08/2026
Sigurnosna klasifikacija isporučenog rezultata	javno
Urednik	*CYSO*
Saradnici	svi
Osiguranje kvaliteta	CYSO

Revizije

Version	Date	Revision Author	Summary of Changes
V.01	**20/08/2026**	**CYSO**	**završni nacrt**
V.02	**28/08/2026**	**ALL**	**interna revizija**
V.1	**30/08/2026**	**CYSO**	**finalni dokument**

PRIRUČNIK ZA VRŠNJAČKU OBUKU IZ PODUZETNIČKIH VJEŠTINA

PREDGOVOR

Mladi ljudi imaju ideje, sposobnosti i perspektive koje mogu doprinijeti pozitivnim promjenama u vlastitim životima i zajednicama koje ih okružuju. Ono što im je često potrebno jeste prilika da prepoznaju taj potencijal, razviju ga kroz iskustvo i steknu samopouzdanje da svoje ideje pretvore u konkretne aktivnosti.

Ovaj Priručnik je kreiran kako bi podržao taj proces. Razvijen u okviru projekta CYBER Change, nudi praktične i participativne aktivnosti učenja kroz koje mladi mogu istražiti vlastite snage, prepoznati potrebe i prilike, razvijati i testirati ideje, donositi odluke, sarađivati s drugima te postepeno pretvarati svoje ideje u konkretne akcije. Kroz ovaj proces razvijaju poduzetničke vještine kao praktične sposobnosti za preuzimanje inicijative, stvaranje vrijednosti, mobilizaciju resursa, saradnju i aktivan doprinos pozitivnim promjenama u svojim zajednicama i društvu.

U samom središtu ovog Priručnika nalazi se jednostavno načelo: poduzetničke vještine najbolje se razvijaju kroz praktično djelovanje. Stoga se nadamo da će on poslužiti kao koristan i prilagodljiv resurs za omladinske radnike, vršnjačke edukatore i mlade lidere u kreiranju okruženja za učenje u kojima mladi mogu eksperimentirati, učiti jedni od drugih i otkrivati šta mogu stvoriti, unaprijediti i promijeniti.

SADRŽAJ

UVOD 7
MODULI 16
MODUL 1 – PREPOZNAJ SVOJ POTENCIJAL 16
SESIJA 1 – PREPOZNAVANJE MOJIH VJEŠTINA 18
SESIJA 2 – OTKRIVANJE MOJIH SNAGA 22
SESIJA 3 – MOJI CILJEVI, MOJI SNOVI 27
MODUL 2 – MOJE MJESTO U ZAJEDNICI 33
SESIJA 1 – MOJA ZAJEDNICA 36
SESIJA 2 – BUDI POKRETAČ/ICA PROMJENA 40
MODUL 3 – OD IDEJE DO PLANA 45
SESIJA 1 – OD POTREBE DO IDEJE 48
SESIJA 2 – ISTRAŽIMO I RAZVIJMO SVOJU IDEJU 53
SESIJA 3 – IZRADA NAŠEG AKCIONOG PLANA 60
MODUL 4 – UPRAVLJANJE RESURSIMA I FINANSIJAMA 68
SESIJA 1 – OD RESURSA DO BUDŽETA 70
SESIJA 2 – GDJE MOŽEMO OSIGURATI FINANSIJSKA SREDSTVA? 79
SESIJA 3 – MOBILIZACIJA PODRŠKE ZA NAŠU IDEJU 88
MODUL 5 – KOMUNICIRANJE SVOJE IDEJE 95
SESIJA 1 – OD IDEJE DO JASNE PORUKE 97
SESIJA 2 – RECI TO TAKO DA TE DRUGI SLUŠAJU 102
SESIJA 3 – PITCH, PITANJE, UNAPRIJEDI 108
LITERATURA 114

UVOD

Priručnik za vršnjačku obuku iz poduzetničkih vještina za mlade, razvijen u okviru projekta **CYBER Change**, predstavlja praktičan alat namijenjen omladinskim radnicima, vršnjačkim edukatorima, mladim liderima i drugim osobama koje rade s mladima kroz neformalno obrazovanje i vršnjačko učenje.

Cilj Priručnika je pružiti podršku mladima u razvoju vještina, samopouzdanja i inicijative potrebnih za prepoznavanje prilika i potreba, razvijanje ideja i njihovo pretvaranje u konkretne aktivnosti. Kroz praktične i participativne aktivnosti mladi se podstiču da istraže vlastite potencijale, bolje razumiju okruženje u kojem žive, razvijaju i testiraju ideje, planiraju aktivnosti, mobiliziraju resurse, donose informirane finansijske odluke, komuniciraju svoje ideje i poduzimaju konkretne korake ka njihovoj realizaciji.

Priručnik je razvijen uzimajući u obzir nalaze Analize potreba projekta CYBER Change te identificirane potrebe i izazove prevodi u praktičan proces učenja. Umjesto da poduzetništvu pristupa kao skupu teorijskih koncepata, Priručnik stvara prilike da mladi uče kroz iskustvo, timski rad, refleksiju, rješavanje problema i praktično eksperimentiranje s idejama.

U ovom Priručniku poduzetništvo se shvata mnogo šire od samog pokretanja ili vođenja poslovnog poduhvata. Ono predstavlja sposobnost prepoznavanja prilika i potreba, razvijanja ideja te pretvaranja tih ideja u aktivnosti koje stvaraju vrijednost za pojedinca i za druge. Stvorena vrijednost može biti ekonomska, društvena ili kombinacija obje.

Poduzetničke vještine stoga se mogu primjenjivati u različitim kontekstima, od razvoja proizvoda ili usluge, preko organiziranja omladinskih inicijativa, do odgovora na potrebe zajednice ili poduzimanja aktivnosti usmjerenih ka pozitivnim promjenama. U tom smislu, poduzetnički način razmišljanja može prirodno podržati i društveni aktivizam, pomažući mladima da prepoznaju pitanja važna za njih i njihovu zajednicu, razviju moguća rješenja, mobiliziraju druge i prijeđu put od ideje do konkretne akcije.

Priručnik se zasniva na pristupu učenja kroz rad (learning by doing), odnosno učenju kroz praktičan rad i iskustvo. Od učesnika se ne očekuje samo da uče o poduzetništvu, već i da sami iskuse poduzetnički proces – da prepoznaju prilike, razvijaju i testiraju ideje, donose odluke, sarađuju s drugima, planiraju i mobiliziraju resurse, uče iz povratnih informacija te prilagođavaju svoje ideje dok postepeno prelaze od ideje ka akciji.

Vršnjačko učenje predstavlja važan dio ovog procesa. Kroz timski rad, diskusiju, zajedničko rješavanje problema i razmjenu povratnih informacija među vršnjacima, učesnici uče ne samo kroz aktivnosti već i jedni od drugih. Istovremeno, ovakav pristup omogućava im da postepeno razvijaju samopouzdanje i vještine potrebne za dijeljenje stečenih znanja te za pružanje podrške procesima učenja među svojim vršnjacima.

Priručnik se može koristiti kao cjelovit program, prateći predloženi redoslijed modula, ali se također može koristiti i fleksibilno, odabirom i prilagođavanjem pojedinačnih modula i sesija prema potrebama, iskustvu i kontekstu određene grupe.

Pored ovog Priručnika, u okviru projekta CYBER Change razvijen je i *Priručnik za vršnjačku obuku iz digitalnih vještina za društveno poduzetništvo*. Ova dva priručnika međusobno se nadopunjuju i zajedno podržavaju razvoj poduzetničkih i digitalnih kompetencija koje mladi mogu primijeniti prilikom razvijanja i realizacije vlastitih ideja i inicijativa.

O PROJEKTU CYBER CHANGE

CYBER Change – Competent Youth Builders: Entrepreneurship, Resilience and Digital Skills for Change je 24mjeseci Erasmus+ projekt izgradnje kapaciteta u oblasti mladih (Capacity Building in the field of Youth), koji provodi konzorcij iskusnih omladinskih organizacija iz programskih i partnerskih zemalja.

Projekt koordinira ASOCIATIA COPIII IN SANUL FAMILIEI – FoRC (Rumunija), u partnerstvu sa: Centre for Youth and Social Development – CYSO (Srbija), MIOS (Bosna i Hercegovina), Forum MNE (Crna Gora), IDCSI (Kosovo[1]).

Cilj projekta je pružiti podršku mladima, posebno mladima s manje mogućnosti, u razvoju digitalnih i poduzetničkih vještina, otpornosti, inicijative i aktivnog učešća kroz neformalno obrazovanje i vršnjačko učenje.

Istovremeno, projekt omladinskim radnicima, vršnjačkim edukatorima i drugim osobama koje rade s mladima pruža praktične i prilagodljive metode koje mogu koristiti u različitim okruženjima neformalnog učenja.

Priručnik za vršnjačku obuku iz poduzetničkih vještina za mlade jedan je od praktičnih alata razvijenih u okviru projekta i posebno je usmjeren na razvoj poduzetničkih kompetencija mladih koje se mogu primijeniti u različitim kontekstima – od ekonomskih aktivnosti do inicijativa koje stvaraju društvenu vrijednost i doprinose pozitivnim promjenama u zajednici.

[1] Ova oznaka ne prejudicira stavove o statusu te je u skladu s Rezolucijom Vijeća sigurnosti Ujedinjenih nacija 1244/1999 i Mišljenjem Međunarodnog suda pravde o proglašenju nezavisnosti Kosova.

OD PROCJENE POTREBA DO PRIRUČNIKA

Priručnik je razvijen na osnovu nalaza **Analize potreba projekta CYBER Change**, provedene s ciljem boljeg razumijevanja iskustava, interesa, potreba i izazova mladih u oblastima relevantnim za poduzetništvo i njihovo aktivno učešće u društvu.

Nalazi pokazuju da su **mladi zainteresirani za poduzetništvo, ali da se taj interes ne pretvara uvijek lako u konkretnu inicijativu i djelovanje**. Identificirane prepreke uključuju nedostatak samopouzdanja, strah od neuspjeha i osuđivanja, nisku motivaciju, nedostatak podrške te nesigurnost u pogledu narednih koraka koje je potrebno poduzeti. Istovremeno, rezultati ukazuju na potrebu za praktičnim znanjem i vještinama koje će mladima pomoći da razviju ideju, procijene mogućnosti za njenu realizaciju i postepeno prijeđu od interesa i promišljanja ka konkretnom djelovanju.

Ovi nalazi direktno su utjecali na odabir, sadržaj i redoslijed tema u Priručniku. Umjesto da poduzetničke vještine obrađuje kao odvojena teorijska područja, Priručnik organizira module kao **postepen proces koji mlade vodi od prepoznavanja vlastitih potencijala i prilika u njihovom okruženju do razvoja, testiranja i realizacije konkretne ideje.**

Kako su nalazi procjene potreba pretočeni u teme Priručnika?

- **Samopouzdanje, motivacija i prepoznavanje vlastitih potencijala -** Nalazi koji se odnose na nedostatak samopouzdanja, strah od neuspjeha i nisku motivaciju obrađuju se već na samom početku Priručnika. Učesnici prepoznaju vlastite snage, sposobnosti, interese i ciljeve te postepeno grade veće povjerenje u vlastite potencijale i sposobnost preuzimanja inicijative.
- **Prepoznavanje potreba, problema i prilika -** Priručnik podstiče mlade da posmatraju okruženje u kojem žive i prepoznaju potrebe, probleme i prilike koje mogu poslužiti kao polazište za razvoj ideje. Na taj način poduzetnička inicijativa prirodno se povezuje s aktivnim učešćem i mogućnošću da mladi doprinesu pozitivnim promjenama u svojoj zajednici.
- **Od ideje do rješenja koje stvara vrijednost -** Kao odgovor na potrebu za više praktičnog iskustva, učesnici se ne zaustavljaju samo na generiranju ideja. Oni uče razmišljati o tome **kome je ideja namijenjena, na koju potrebu odgovara, kakvu vrijednost stvara i koje pretpostavke treba testirati**. Na taj način razvijaju naviku testiranja ideja, traženja povratnih informacija i njihovog unapređivanja na osnovu naučenog.
- **Planiranje i prelazak od ideje do realizacije -** Nesigurnost u pogledu narednih koraka prevazilazi se kroz aktivnosti koje pomažu mladima da ideju pretvore u konkretne ciljeve, aktivnosti, odgovornosti i naredne korake. Umjesto očekivanja da odmah imaju potpuno rješenje, mladi uče kako postepeno razvijati realan i ostvariv plan implementacije.
- **Finansijske vještine i mobilizacija resursa -** Priručnik uključuje praktičan rad s resursima, troškovima, budžetiranjem, izvorima finansiranja i osnovnim finansijskim odlukama. Cilj nije samo da mladi

razumiju finansijske koncepte, već i da mogu procijeniti **šta je potrebno da bi neka ideja bila realno ostvariva te kako odgovorno koristiti dostupne resurse.**

- **Komunikacija, saradnja i uključivanje drugih -** Nedostatak podrške ne posmatra se samo kao individualni izazov. Kroz timski rad, vršnjačko učenje, predstavljanje ideja i razmjenu povratnih informacija, mladi vježbaju kako objasniti svoju ideju, sarađivati s drugima, tražiti podršku, prepoznati potencijalne partnere i uključiti ljude koji mogu doprinijeti njenoj realizaciji.
- **Suočavanje s neizvjesnošću, neuspjehom i promjenama -** Strah od neuspjeha obrađuje se kroz praktičnu logiku **testiranja, učenja i prilagođavanja**. Ako prvi pokušaj ne donese očekivane rezultate, učesnici se podstiču da to ne doživljavaju kao kraj ideje, već da razmisle šta mogu naučiti iz tog iskustva i šta sljedeći put trebaju testirati, prilagoditi ili uraditi drugačije.
- **Od učenja do konkretne akcije -** Završni dijelovi Priručnika direktno se bave jazom između interesa i djelovanja koji je identificiran u Analizi potreba. Učesnici se vraćaju svojim idejama i planovima, preispituju ih na osnovu stečenih znanja i određuju **konkretne i realne naredne korake**.
- **Na ovaj način, Procjena potreba za CYBER promjenama služi ne samo kao početni razlog za Priručnik, već i kao temelj za njegovu ukupnu razvojnu logiku**. Identificirane potrebe povezane su s konkretnim kompetencijama, a kompetencije s praktičnim aktivnostima koje mladima pomažu da postepeno prelaze od interesa i ideja ka većem samopouzdanju, razvijenim vještinama i konkretnom djelovanju.

KOME JE PRIRUČNIK NAMIJENJEN?

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

Sadrži praktične sesije spremne za primjenu koje se mogu prilagoditi različitim grupama, programima i okruženjima za učenje. Od facilitatora **se ne očekuje da budu stručnjaci za poduzetništvo**. Njihova uloga je da usmjeravaju proces, postavljaju pitanja, stvaraju prostor za istraživanje i diskusiju te pomažu mladima da ono što uče povežu sa svojim idejama, iskustvima i okruženjem u kojem žive.

Istovremeno, Priručnik mladima pruža priliku da postepeno razvijaju veće samopouzdanje u **dijeljenju stečenog znanja, radu sa vršnjacima i preuzimanju inicijative u vlastitom okruženju**.

KAKO KORISTITI PRIRUČNIK

Ovaj Priručnik je **praktičan alat, a ne strogo propisan nastavni plan i program**. Moduli su organizirani u logičnom slijedu i vode učesnike kroz proces razvoja poduzetničkih vještina – od prepoznavanja vlastitih potencijala i prilika u okruženju, preko razvoja i planiranja ideja, do njihove komunikacije, prilagođavanja i pretvaranja u konkretne aktivnosti.

Na taj način moduli nisu skup izoliranih tema, već međusobno **povezan razvojni put**. Ideja koja nastane u jednom dijelu procesa postepeno se istražuje, testira, razvija i planira, **sagledava iz perspektive resursa i finansija potrebnih za njenu realizaciju**, komunicira i unapređuje te se na kraju pretvara u konkretne naredne korake.

Kada se Priručnik koristi kao cjelovit program, preporučuje se da se moduli provode predloženim redoslijedom, jer se svaki od njih nadovezuje na prethodno stečena znanja i iskustva. Međutim, Priručnik je osmišljen i za fleksibilnu primjenu, pa se u zavisnosti od ciljeva, raspoloživog vremena i potreba grupe mogu odabrati i **pojedinačni moduli ili sesije**, uz odgovarajuće prilagodbe.

Svaka sesija sadrži pregled sesije, **ishode učenja, potrebne materijale, pripremu facilitatora, detaljna uputstva za provedbu te, gdje je potrebno, radne materijale za učesnike**. Radni listovi, kartice sa situacijama i drugi materijali namijenjeni direktnoj upotrebi od strane učesnika nalaze se na kraju odgovarajuće sesije kako bi se mogli jednostavno odštampati i koristiti.

Ovaj Priručnik može se koristiti i zajedno sa *Priručnikom za vršnjačku obuku iz digitalnih vještina za društveno poduzetništvo*, razvijenim u okviru projekta CYBER Change. Ova dva priručnika međusobno se nadopunjuju jer idejama i inicijativama mladih pristupaju iz povezanih perspektiva. Dok se ovaj Priručnik fokusira na poduzetničke kompetencije – od prepoznavanja ličnih potencijala i potreba zajednice do razvoja ideja, planiranja, mobilizacije resursa i komunikacije ideja – Priručnik o digitalnim vještinama jača digitalnu dimenziju ovog procesa.

Gdje je to relevantno, facilitatori mogu kombinirati sesije iz oba priručnika. Aktivnosti usmjerene na razumijevanje potreba zajednice mogu se dopuniti digitalnim istraživanjem, mapiranjem zajednice i analizom uz podršku umjetne inteligencije; aktivnosti razvoja ideja i akcionih planova korištenjem umjetne inteligencije i digitalnih alata za planiranje; aktivnosti budžetiranja, planiranja resursa i mobilizacije podrške primjenom digitalnih alata za organiziranje informacija, provođenje istraživanja i povezivanje s potencijalnim partnerima i podržavaocima; te aktivnosti komunikacije ideja korištenjem digitalne komunikacije i kreiranja sadržaja.

Sesije posvećene kritičkom razmišljanju, online sigurnosti i odgovornoj upotrebi umjetne inteligencije dodatno mogu pomoći učesnicima da digitalne alate koriste sigurno, kritički i odgovorno. Facilitatori mogu odabrati i kombinirati relevantne sesije u skladu s ciljevima učenja, potrebama i iskustvom svoje grupe.

FLEKSIBILNA PRIMJENA I PRILAGOĐAVANJE SESIJA

Svaka grupa mladih ljudi je drugačija. Uzrast, prethodno iskustvo, nivo samopouzdanja, interesi, obrazovno iskustvo i mogućnosti za učešće mogu se značajno razlikovati.

Zbog toga facilitatori trebaju prilagoditi **primjere, jezik, tempo rada, trajanje aktivnosti i nivo podrške**, pri tome ne mijenjajući osnovni cilj i ishode učenja pojedine sesije.

Nekim grupama će više odgovarati rad kroz diskusiju, dok će drugima biti potrebno više praktičnih aktivnosti ili konkretnijih primjera. Neki učesnici možda već imaju iskustvo u manjim poduzetničkim aktivnostima, volonterskom radu, društvenom aktivizmu ili omladinskim inicijativama, dok će za druge ovo biti prva prilika da razviju vlastitu ideju.

Facilitator treba koristiti raznolikost iskustava unutar grupe kao vrijedan **resurs za učenje**, istovremeno osiguravajući dovoljno prostora i podrške kako bi se svi učesnici mogli aktivno uključiti u proces.

Najvažnije prilikom prilagođavanja sesija jeste očuvati **cilj i ishode učenja**, uz prilagođavanje metoda rada tako da učešće bude smisleno, uključivo i pristupačno za konkretnu grupu učesnika.

RAD SA RAZLIČITIM STAROSNIM GRUPAMA

S obzirom na to da je Priručnik namijenjen **mladima uzrasta od 15 do 29 godina**, ista aktivnost neće se uvijek provoditi na isti način.

Za mlade od **15 do 18** godina preporučuje se korištenje jednostavnijeg jezika, konkretnih situacija bliskih njihovom svakodnevnom životu te pružanje više usmjeravanja i podrške, posebno u procesu prelaska od ideje ka planiranju i konkretnom djelovanju.

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

Za mlade od **25 do 29** godina aktivnosti se mogu snažnije povezati s profesionalnim razvojem, poduzetničkim prilikama, liderstvom, mentorstvom te stvaranjem ekonomske i društvene vrijednosti.

Međutim, **dob ne treba automatski poistovjećivati s iskustvom**. Facilitator treba posmatrati specifičnosti grupe i u skladu s tim prilagoditi tempo rada, primjere i nivo podrške koji se pruža učesnicima.

UKLJUČIVOST I PRISTUPAČNOST

Uključivost treba biti sastavni dio planiranja i provedbe svake sesije, a ne naknadni dodatak nakon što je aktivnost već pripremljena. Mladi mogu imati različita obrazovna i socijalna iskustva, različite nivoe samopouzdanja i predznanja, različite komunikacijske potrebe, različit pristup resursima i različite mogućnosti za aktivno učešće.

U zavisnosti od potreba grupe, facilitator treba:

- koristiti jednostavan i jasan jezik te objasniti nove ili složenije pojmove;
- davati kratke upute i složenije zadatke objašnjavati korak po korak;
- naglas pročitati važne upute kada je određenim učesnicima potrebna podrška pri čitanju;
- koristiti vizualne primjere, simbole ili pojednostavljene radne listove kada to olakšava učešće;
- omogućiti različite načine učešća, kroz govor, pisanje, crtanje, rad u paru ili rad u manjim grupama;
- osigurati dodatno vrijeme kada je učesnicima potrebno;
- formirati grupe u kojima učesnici s različitim nivoima iskustva mogu pružati podršku jedni drugima i učiti jedni od drugih;
- ne pretpostavljati da svi učesnici imaju isti nivo predznanja o poduzetništvu ili drugim temama obrađenim u Priručniku;
- koristiti primjere koji su relevantni za svakodnevni život mladih i njihovo lokalno okruženje te izbjegavati primjere koji mogu isključivati ili stereotipizirati određene grupe;
- osigurati da fizički prostor i aktivnosti budu pristupačni učesnicima s invaliditetom te po potrebi prilagoditi aktivnosti koje zahtijevaju kretanje;
- ponuditi alternative kada aktivnost zahtijeva korištenje tehnologije ili drugih resursa kojima nemaju svi učesnici jednak pristup;
- ne vršiti pritisak na učesnike da dijele lična, finansijska ili druga osjetljiva iskustva kako bi mogli učestvovati u aktivnosti.

Svrha prilagodbi nije snižavanje očekivanja za određene učesnike, već **uklanjanje nepotrebnih prepreka za učešće i stvaranje različitih mogućnosti kako bi svi mladi mogli aktivno doprinositi procesu učenja.**

TEMELJNI PRINCIPI

Neformalno učenje

Mladi uče kroz aktivno učešće. Sesije kombinuju praktične aktivnosti, timski rad, diskusiju i refleksiju, umjesto da se zasnivaju na dugim prezentacijama. Facilitator usmjerava proces, ostavljajući pritom

prostor učesnicima da samostalno istražuju, postavljaju pitanja, razmjenjuju ideje i izvode zaključke na osnovu vlastitog iskustva.

Vršnjačko učenje

Mladi posjeduju različita znanja, sposobnosti i iskustva te mogu mnogo naučiti jedni od drugih. Rad u parovima i malim grupama, vršnjačke povratne informacije, zajedničko rješavanje problema i razmjena iskustava koriste se kroz cijeli Priručnik kako bi se podstakli saradnja, samopouzdanje i aktivno učešće.

U ovom procesu uloga vršnjačkog edukatora nije da ima odgovor na svako pitanje, već da **stvori uslove u kojima vršnjaci mogu razmišljati, postavljati pitanja, isprobavati ideje, razmjenjivati iskustva i učiti jedni od drugih.**

Učenje kroz praktičan rad

Poduzetničke vještine najbolje se razvijaju kroz primjenu u praksi. Učesnici ne razgovaraju samo o idejama, već **prepoznaju probleme i prilike, osmišljavaju rješenja, testiraju pretpostavke, planiraju aktivnosti, donose finansijske i druge odluke, komuniciraju svoje ideje i koriste povratne informacije kako bi ih unaprijedili.**

Greške i pokušaji koji ne daju očekivane rezultate posmatraju se kao prilike za učenje, promišljanje i prilagođavanje.

Uključivost i pristupačnost

Svi mladi trebaju imati stvarnu priliku da učestvuju i daju svoj doprinos. Aktivnosti se mogu prilagođavati različitim sposobnostima, iskustvima, potrebama i dostupnim resursima, pri čemu se zadržava isti cilj učenja.

Različite perspektive i iskustva učesnika smatraju se vrijednim resursom koji može obogatiti zajedničko učenje i razvoj ideja.

Stvaranje vrijednosti

Jedan od temeljnih principa Priručnika jeste podsticanje mladih da razmišljaju ne samo o tome **šta žele raditi**, već i **za koga njihova ideja stvara vrijednost** i **kakvu vrijednost stvara**.

Vrijednost može biti ekonomska, na primjer proizvod ili usluga koja odgovara na određenu potrebu i može generirati prihod. Međutim, ona može biti i društvena, kroz unapređenje nečega u zajednici, pružanje podrške vršnjacima, odgovaranje na lokalni problem, podizanje svijesti ili mobiliziranje ljudi oko pozitivnih promjena.

Na taj način mladi uče da se poduzetničke vještine mogu primjenjivati kako u ekonomskim aktivnostima, tako i u **društvenim inicijativama i različitim oblicima aktivnog angažmana u zajednici**.

Inicijativa i djelovanje

Poduzetničko učenje dobija puni smisao kada se ideje postepeno pretvaraju u konkretne aktivnosti. Zbog toga se učesnici podstiču da postavljaju ciljeve, donose odluke, preuzimaju odgovornost, mobiliziraju resurse i definišu konkretne naredne korake.

Fokus nije na stvaranju „savršene“ ideje ili plana, već na razvijanju sposobnosti da **se napravi prvi korak, uči iz iskustva i nastavi dalje kroz unaprijeđene naredne aktivnosti**.

Učenje, povratne informacije i prilagođavanje

Poduzetnički proces podrazumijeva određeni nivo neizvjesnosti. Ne možemo unaprijed znati da li je svaka pretpostavka tačna niti da li će svaka ideja funkcionirati upravo onako kako očekujemo.

Zbog toga se učesnici podstiču da **postavljaju pitanja, provjeravaju informacije, testiraju ideje, traže povratne informacije i koriste prikupljena saznanja za unapređenje svojih ideja i planova**.

Umjesto da pokušaj koji nije dao očekivane rezultate automatski smatraju razlogom za odustajanje, učesnici ga mogu iskoristiti kao izvor informacija i priliku za učenje. Podstiču se da razmisle o tome **šta se dogodilo, šta su naučili iz tog iskustva, šta trebaju provjeriti ili promijeniti te koji bi trebao biti njihov naredni korak.**

Na taj način kroz cijeli Priručnik razvija se jednostavna, ali važna poduzetnička logika: **ideje se razvijaju kroz testiranje, povratne informacije, učenje, prilagođavanje i ponovno djelovanje.**

MODULI

MODUL 1 – PREPOZNAJ SVOJ POTENCIJAL

Pregled modula

Poduzetničke vještine pomažu mladima da svoje **ideje pretvore u konkretne aktivnosti i inicijative koje stvaraju vrijednost za njih same i za druge**. One uključuju sposobnost prepoznavanja prilika, generiranja ideja, preuzimanja inicijative, rješavanja problema, saradnje s drugima i mobilizacije potrebnih resursa. Stvorena vrijednost može biti ekonomska, društvena ili kombinacija obje.

Važna polazna tačka za razvoj ovih sposobnosti jeste **prepoznavanje vlastitog potencijala**. Prije nego što mladi počnu prepoznavati prilike, razvijati ideje ili planirati konkretne aktivnosti, važno je da postanu svjesniji onoga što već znaju i mogu uraditi, koje su njihove snage, šta ih interesuje i šta žele dodatno razvijati. Samosvijest i osjećaj lične sposobnosti pomažu im da lakše izraze svoje ideje, preuzmu inicijativu, isprobavaju nove stvari i koriste resurse koje već posjeduju.

Mladi usvajaju vještine i razvijaju lične kvalitete na mnogo različitih načina, kroz obrazovanje, svakodnevna iskustva, porodične i druge obaveze, hobije, sport, volontiranje, rad, odnose s vršnjacima, korištenje digitalnih tehnologija i suočavanje s različitim izazovima. Međutim, oni svoja iskustva ne prepoznaju uvijek kao **znanja, sposobnosti i lične resurse koje mogu koristiti kada žele nešto pokrenuti, stvoriti ili promijeniti**.

Zbog toga ovaj modul počinje od samih učesnika. Kroz tri sesije, učesnici najprije prepoznaju **vještine koje već posjeduju**, zatim produbljuju razumijevanje **vlastitih potencijala istražujući svoje snage, kvalitete i interese**, a na kraju usmjeravaju pažnju prema budućnosti promišljajući o **vlastitim ciljevima, snovima i onome što žele postići, stvoriti ili promijeniti**. Na taj način modul postepeno povezuje samosvijest i prepoznavanje ličnih resursa s vizijom, motivacijom i spremnošću za preuzimanje inicijative.

Istovremeno, modul pomaže učesnicima da prepoznaju kako **ne postoji samo jedan „ispravan“ profil poduzetne mlade osobe**. Različiti ljudi donose različite sposobnosti, iskustva, interese i perspektive. Neko lako dolazi do novih ideja, drugi je dobar u organizaciji, komunikaciji ili slušanju, dok je neko treći uspješan u istraživanju, rješavanju praktičnih problema ili korištenju digitalnih alata. Kada se ti različiti resursi prepoznaju i povežu, oni mogu predstavljati važan temelj za saradnju, razvoj ideja i zajedničko preuzimanje inicijative.

Zašto je ova tema važna?

Nalazi **Analize potreba projekta CYBER Change** pokazuju da su mladi zainteresirani za poduzetništvo i preuzimanje inicijative, ali da prelazak od interesa ka konkretnom djelovanju često mogu otežati **nedostatak samopouzdanja, strah od neuspjeha i osuđivanja, niska motivacija, nedostatak podrške te nesigurnost u vezi s narednim koracima.**

Ovi nalazi ukazuju na to da je, u procesu razvoja poduzetničkih vještina, važno da mladi prepoznaju kako **već posjeduju znanja, vještine, iskustva i lične kvalitete koje mogu predstavljati početne resurse za djelovanje.**

Prepoznavanje onoga što već znaju i mogu učiniti može ojačati njihov osjećaj da imaju šta ponuditi i da mogu napraviti prvi korak, čak i kada još nemaju potpuno razvijenu ideju ili plan. Postavljanje ciljeva i promišljanje o vlastitim težnjama dodatno im pomaže da povežu svoju trenutnu sliku o sebi s onim što žele postići u budućnosti.

Na taj način ovaj modul postavlja temelje za daljnji razvoj **samosvijesti, vizije, motivacije, ustrajnosti i inicijative.**

Ishodi učenja

Po završetku ovog modula učesnici će moći:

- prepoznati vlastite vještine stečene kroz različita životna iskustva;
- identificirati svoje lične snage, kvalitete, interese i druge resurse;
- prepoznati da različite sposobnosti i iskustva mogu predstavljati vrijedan resurs u radu i saradnji s drugima;
- promišljati o vlastitim potencijalima i područjima u kojima se žele dalje razvijati;
- formulirati lične ciljeve i aspiracije te razmisliti o onome što im je važno u budućnosti;
- povezati vlastite sposobnosti, snage i ciljeve s mogućnošću preuzimanja inicijative i stvaranja vrijednosti za sebe i druge.

Ključne poduzetničke kompetencije

Ovaj modul posebno doprinosi razvoju **samosvijesti i osjećaja lične sposobnosti**, jer učesnici uče prepoznati i cijeniti vlastite sposobnosti i resurse; **vizije**, kroz promišljanje o onome što žele postići, stvoriti ili promijeniti; te **motivacije i ustrajnosti**, povezujući vlastite ciljeve sa spremnošću da postepeno poduzimaju korake ka njihovom ostvarivanju.

Ove kompetencije predstavljaju temelj za sve ono što slijedi u nastavku Priručnika. Kada mladi bolje razumiju **šta mogu učiniti, na koje se svoje snage mogu osloniti i šta žele postići**, lakše mogu prepoznati potrebe i prilike u svom okruženju, razvijati ideje, sarađivati s drugima i postepeno pretvarati svoje ideje u konkretne aktivnosti.

Kako učesnici uče

Aktivnosti u okviru ovog modula kombinuju **individualnu refleksiju, rad u parovima i malim grupama, razmjenu iskustava, diskusiju i vršnjačke povratne informacije**. Na taj način učesnici ne istražuju samo vlastite vještine, snage i ciljeve, već uče i kroz iskustva i perspektive svojih vršnjaka.

Vršnjačko učenje je posebno važno u ovom modulu jer se prepoznavanje vlastitog potencijala ne dešava isključivo kroz individualno promišljanje. Razgovor, razmjena iskustava i povratne informacije drugih mogu pomoći mladima da kod sebe prepoznaju **sposobnosti i kvalitete koje ranije možda nisu primjećivali**. Istovremeno, ovakav pristup doprinosi razvoju saradnje, međusobne podrške i poštovanja prema različitim sposobnostima i doprinosima unutar grupe.

SESIJA 1 – PREPOZNAVANJE MOJIH VJEŠTINA

Pregled sesije

Mladi svakodnevno koriste širok spektar vještina, ali ih ne prepoznaju uvijek kao takve. Vještine se ne stiču samo kroz školu, fakultet ili formalne obuke, već i kroz hobije, sport, volontiranje, rad, porodične obaveze, druženje s vršnjacima, korištenje digitalnih tehnologija te suočavanje s različitim situacijama i izazovima.

Ova sesija pomaže učesnicima da prošire svoje razumijevanje toga šta je vještina, gdje se vještine razvijaju i koje vještine već posjeduju. Kroz individualni rad, razmjenu s vršnjacima i grupnu diskusiju povezuju svoja svakodnevna iskustva s konkretnim sposobnostima i počinju ih prepoznavati kao lične resurse.

U kontekstu poduzetničkih kompetencija, ovo predstavlja važnu polaznu tačku. Kako bismo preuzimali inicijativu, razvijali ideje ili sarađivali s drugima, korisno je znati šta već posjedujemo i šta možemo unijeti u taj proces. Ova sesija ne zahtijeva od učesnika da odmah razmišljaju o poslovnom poduhvatu ili konkretnoj poduzetničkoj ideji. Fokus je na prepoznavanju postojećih vještina kao temelja na kojem se kasnije mogu razvijati nove sposobnosti i inicijative.

Trajanje: 60 minuta

Preporučena veličina grupe: 12–25 učesnika

Preporučeni uzrast: 15–29 godina

Prilagođavanje prema uzrastu

15–18 godina: Koristiti primjere iz škole, porodice, prijateljstva, sporta, hobija, društvenih mreža i svakodnevnih aktivnosti. **19–24 godine:** Uključiti primjere sa studija, prvih radnih iskustava, volontiranja, omladinskih aktivnosti i kreiranja digitalnih sadržaja. **25–29 godina:** Povezati primjere s poslom, profesionalnim razvojem, samostalnim projektima, poduzetničkim aktivnostima, liderstvom i aktivnostima u zajednici.

Ishodi učenja

Po završetku sesije učesnici će moći:

- prepoznati različite vještine koje već posjeduju;
- identificirati iskustva kroz koja su razvili te vještine;
- prepoznati da vještine stečene u svakodnevnom životu mogu biti jednako vrijedne kao i one stečene kroz formalno obrazovanje;
- promišljati o tome kako mogu koristiti neke od svojih vještina u saradnji s drugima, preuzimanju inicijative te uključivanju u različite poduzetničke i društvene aktivnosti.

Potrebni materijali: Flipchart, markeri, A4 papir, olovke.

Tok sesije

Dio 1 – Šta zapravo znači „vještina“? (10 minuta)

Počnite jednostavnim pitanjem za cijelu grupu: „Kada kažemo da neko ima vještinu, šta to zapravo znači?“

Zapišite nekoliko odgovora na flipchart. Učesnici mogu navesti primjere poput govorenja stranog jezika, korištenja računara, kuhanja, crtanja, vožnje bicikla, komunikacije s ljudima ili organiziranja nečega.

Objasnite da je vještina nešto što smo naučili raditi i što možemo razvijati kroz iskustvo i praksu. Neke vještine stičemo kroz školu ili obuke, ali mnoge razvijamo, a da toga nismo ni svjesni.

Zatim pitajte: „Gdje možemo nešto naučiti osim u školi?“

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

Povežite diskusiju sa sljedećom porukom:

Ono što možemo uraditi ne određuju samo diplome ili formalno obrazovanje. Mnoge sposobnosti koje koristimo kada započinjemo nešto novo, sarađujemo s drugima ili rješavamo problem razvijaju se upravo kroz svakodnevna iskustva.

Dio 2 – Šta ja mogu? (20 minuta)

Objasnite da će svaki učesnik sada raditi individualno i pokušati prepoznati što više vještina koje već posjeduje.

Podijelite A4 listove i zamolite učesnike da podijele papir na tri kolone: Šta mogu raditi? Gdje ili kako sam to naučio/la? Gdje to koristim?

Dajte im oko 10 minuta za individualni rad. Naglasite da ne trebaju razmišljati samo o „velikim“ ili profesionalnim vještinama. Navedite nekoliko primjera:

Mogu organizirati nešto → Naučio/la sam kroz organiziranje aktivnosti s prijateljima → Koristim kada se dogovaramo ko će šta raditi.
Mogu napraviti kratak video → Naučio/la sam samostalno koristeći telefon i aplikacije → Koristim na društvenim mrežama.
Mogu pažljivo slušati → Razvio/la sam kroz razgovore s prijateljima → Koristim kada neko ima problem.
Mogu pronaći informacije online → Naučio/la sam kroz svakodnevno korištenje interneta → Koristim kada trebam nešto provjeriti ili naučiti.

Tokom rada podstičite učesnike da razmišljaju o različitim dijelovima svog života: školi, domu, prijateljima, hobijima, sportu, volontiranju, digitalnim aktivnostima, poslu i drugim iskustvima.

Kada završe, zamolite ih da na svojoj listi označe tri vještine koje posebno dobro koriste ili koje su im važne.

Dio 3 – Naša grupa ima mnogo vještina (20 minuta)

Podijelite učesnike u grupe od tri do četiri osobe. Dajte im 8–10 minuta da svaka osoba ukratko predstavi dvije ili tri vještine sa svoje liste te objasni kako ih je stekla.

Nakon toga svaka grupa zajednički bira pet različitih vještina koje postoje unutar njihove male grupe.

Nastavite rad u plenumu. Svaka grupa dijeli svojih pet vještina, a facilitator ih zapisuje na flipchart. Nije potrebno ponovno zapisivati vještine koje su već navedene.

Kada lista bude završena, zajedno je pregledajte.

Vjerovatno će sadržavati brojne sposobnosti poput: komunikacije, organiziranja, korištenja digitalnih alata, pisanja, aktivnog slušanja, kreativnog rada, rješavanja problema, rada s ljudima, praktičnih vještina i mnogih drugih.

Zatim postavite pitanja: „Koje od ovih vještina bi bile korisne kada bismo željeli pokrenuti neku aktivnost ili inicijativu?“ „Koje bi nam pomogle u rješavanju problema?“ „Koje bi bile korisne u radu s drugim mladim ljudima?“

Nije potrebno povezivati svaku vještinu s konkretnom poduzetničkom aktivnošću. Cilj je da učesnici postepeno prepoznaju kako su mnoge vještine koje već posjeduju resursi koje mogu koristiti za razvijanje ideja, saradnju, preuzimanje inicijative ili pokretanje promjena.

Dio 4 – Od vještine do prilike (10 minuta)

Zamolite učesnike da ponovno pogledaju tri vještine koje su označili tokom individualnog rada i odaberu jednu.

Postavite im završno pitanje: „Kako bih mogao/la koristiti ovu vještinu za nešto što mi je važno – da pomognem nekome, doprinesem grupi, pokrenem aktivnost ili doprinesem promjeni nečega?“

Dajte im nekoliko minuta za individualno razmišljanje i zapisivanje jedne kratke ideje.

Od njih se ne očekuje da razviju projekat, posao ili potpunu poduzetničku ideju. Cilj je samo uspostaviti prvu vezu između onoga što mogu raditi i onoga što bi mogli učiniti koristeći tu vještinu.

Završite sesiju s nekoliko dobrovoljnih primjera i porukom:

„Poduzetničko djelovanje ne počinje samo onim što nam nedostaje. Ono često počinje prepoznavanjem onoga što već imamo i pitanjem: ‘Šta mogu učiniti s tim?’“

Povežite ovu sesiju sa sljedećom.

Danas su učesnici istraživali šta mogu raditi i gdje su stekli svoje vještine. U narednoj sesiji šire će sagledati vlastiti potencijal kroz iskustva koja su ih oblikovala, lične snage koje posjeduju, ono što drugi prepoznaju kod njih te kvalitete koje žele dodatno razvijati.

Napomene za facilitatora

Nekim učesnicima može biti teško da odmah prepoznaju šta znaju i mogu raditi, posebno ako vještine povezuju isključivo s formalnim obrazovanjem, certifikatima ili profesionalnim iskustvom.

Pomozite im kroz konkretne primjere iz svakodnevnog života i pitanja o tome šta rade kod kuće, s prijateljima, u školi ili na poslu, u slobodno vrijeme, online ili kada trebaju riješiti neki praktičan problem.

Nemojte uspoređivati vještine učesnika niti praviti razliku između „važnijih" i „manje važnih" vještina. Fokus treba biti na tome da svaki učesnik prepozna kako već posjeduje sposobnosti stečene kroz različita životna iskustva te da se te sposobnosti mogu dalje razvijati i koristiti u novim situacijama.

SESIJA 2 – OTKRIVANJE MOJIH SNAGA

Pregled sesije

Ova sesija nadovezuje se na prethodnu, u kojoj su učesnici istraživali šta već znaju i mogu raditi. Fokus se sada proširuje na lične snage, iskustva koja su ih oblikovala te ljude i okruženja koja su doprinijela njihovom razvoju.

Prepoznavanje vlastitih snaga važno je za razvoj samopouzdanja i osjećaja lične sposobnosti, ali i za razvoj poduzetničkog načina razmišljanja. Kako bi preuzela inicijativu, predložila ideju, isprobala nešto novo ili doprinijela promjeni, mlada osoba ne mora biti dobra u svemu. Mnogo je važnije da prepozna na šta se može osloniti, šta može ponuditi i šta bi željela dodatno razvijati.

Snage se razvijaju i postaju vidljive kroz naša iskustva, odnose s drugim ljudima, izazove s kojima smo se suočavali i situacije u kojima smo djelovali. Istovremeno, drugi ljudi ponekad kod nas prepoznaju kvalitete i sposobnosti koje sami ne primjećujemo. Kroz ličnu refleksiju, pričanje životnih priča, vršnjačke povratne informacije i sagledavanje sebe iz različitih perspektiva, učesnici će steći širu sliku o vlastitom potencijalu i resursima koje već posjeduju.

Trajanje: 105 minuta

Preporučena veličina grupe: 12–25 učesnika

Preporučeni uzrast: 15–29 godina

Prilagođavanje prema uzrastu

15–18 godina: Koristiti primjere iz škole, porodice, prijateljstava, sporta, hobija i aktivnosti s vršnjacima.
19–24 godine: Uključiti primjere sa studija, posla, volontiranja, omladinskih aktivnosti i samostalnog

preuzimanja odgovornosti. **25–29 godina:** Povezati primjere s poslom, profesionalnim razvojem, samostalnim projektima, liderstvom i aktivnostima u zajednici.

Ishodi učenja

Po završetku sesije učesnici će moći:

- prepoznati lične kvalitete i snage koje već posjeduju;
- promišljati o iskustvima, ljudima i okruženjima koja su doprinijela tome ko su danas;
- povezati svoje vještine i snage s konkretnim životnim iskustvima;
- prepoznati ljude i izvore podrške na koje se mogu osloniti;
- identificirati pozitivne osobine i sposobnosti koje drugi prepoznaju kod njih;
- promišljati o tome kako vide sebe, kako misle da ih drugi vide i po čemu bi željeli biti prepoznati;
- prepoznati aspekte vlastitog potencijala koje žele dodatno razvijati.

Potrebni materijali

Flipchart, markeri, veći listovi papira za crtanje „Drveta života“, A4 papir, olovke ili markeri, ljepljiva traka ili drugi materijal za pričvršćivanje papira, tri stolice.

Priprema facilitatora

Prije sesije pripremite jednostavan primjer **Drveta života** koji ćete pokazati učesnicima. Označite korijenje, tlo oko drveta, stablo, grane, lišće, plodove.

Svrha primjera je da objasni aktivnost, a ne da pokaže kako nečije drvo „treba“ izgledati.

Također pripremite potreban materijal za aktivnosti s A4 listovima te tri stolice koje će biti korištene u završnoj glavnoj aktivnosti sesije.

Sesija uključuje ličnu refleksiju i dijeljenje iskustava, stoga od samog početka naglasite da učesnici sami odlučuju šta žele podijeliti s drugima te da ne postoje tačni ili pogrešni odgovori.

Tok sesije

Dio 1 – Drvo života: Ko sam ja i šta me je oblikovalo? (45 minuta)

Objasnite da će svaki učesnik kreirati svoje **Drvo života**. Naglasite da ovo nije aktivnost crtanja radi umjetničkog izražavanja. Drvo služi kao alat pomoću kojeg će učesnici promišljati i razgovarati o različitim iskustvima, ljudima, sposobnostima i kvalitetama koji su dio njihove životne priče.

Pokažite prethodno pripremljen primjer, zatim svakom učesniku podijelite veći list papira i marker te ih zamolite da nacrtaju jednostavno drvo.

Na **korijenju** zamolite učesnike da napišu odakle dolaze i šta ih je oblikovalo, poput mjesta, porodice, kulture, ljudi, grupa, organizacija, iskustava ili drugih utjecaja koji su doprinijeli tome da postanu osobe kakve su danas.

Na **tlu oko drveta** neka napišu aktivnosti i stvari koje su danas dio njihovog života: interese, hobije, školu ili studije, posao, volontiranje, sport, druženje, aktivnosti u zajednici, digitalne aktivnosti, ili druge sadržaje kojima posvećuju vrijeme.

Na **stablo** zamolite ih da napišu svoje talente i vještine.

Podsjetite ih na prethodnu sesiju i podstaknite da razmišljaju i o sposobnostima koje su stekli izvan formalnog obrazovanja. Također mogu uključiti nešto za šta smatraju da imaju potencijal i što bi željeli dodatno razvijati.

Na **grane** neka napišu svoje nade, želje i područja u kojima žele rasti u budućnosti.

To mogu biti ciljevi koji su lični, obrazovni, profesionalni ili povezani s nečim što žele stvoriti, pokrenuti ili promijeniti.

U ovoj fazi nije potrebno detaljno razrađivati ciljeve niti korake za njihovo ostvarenje.

Na **lišću** neka napišu imena ljudi koji su im važni i koji ih podržavaju ili od kojih mogu učiti.

To mogu biti: članovi porodice, prijatelji, nastavnici i profesori, kolege, mentori, omladinski radnici ili druge osobe koje imaju pozitivnu ulogu u njihovom životu.

Na **plodovima** neka napišu lične snage koje prepoznaju kod sebe i koje im mogu pomoći u različitim životnim situacijama.

Ako im je potrebna inspiracija, navedite primjere poput: znatiželje, kreativnosti, upornosti, odgovornosti, strpljenja, hrabrosti, snalažljivosti, empatije, otvorenosti, samostalnosti, fleksibilnosti, pažljivosti, smirenosti, spremnosti na učenje, saradljivosti, inicijative, organiziranosti.

Kada završe svoja stabla, organizirajte učesnike u male grupe od tri ili četiri osobe. Pozovite ih da ispričaju priču svog drveta, a ne samo da nabrajaju ono što su napisali. Svaka osoba sama odlučuje koje dijelove želi podijeliti s grupom. Podstaknite ostale učesnike da pažljivo slušaju bez prekidanja, upoređivanja ili osuđivanja.

Na kraju postavite nekoliko kratkih pitanja: Šta ste primijetili dok ste stvarali svoje drvo? Jeste li otkrili nešto o sebi o čemu ranije niste razmišljali? Kako su iskustva kroz koja smo prošli povezana s onim što danas možemo raditi i sa snagama koje posjedujemo?

Dio 2 – Šta drugi prepoznaju kod mene? (20 minuta)

Svakom učesniku podijelite po jedan A4 list papira i pomozite im da ga pričvrste na leđa.

Objasnite da će se svi kretati po prostoriji i na listove drugih učesnika upisivati nešto pozitivno što prepoznaju ili cijene kod te osobe.

To može biti nešto što su primijetili tokom obuke ili nešto što već znaju o toj osobi, na primjer: dobro slušaš druge; odgovorna si osoba; znaš ohrabriti druge; kreativan/na si; smiren/a si; imaš dobre ideje; uporan/na si; pomažeš kada je nekome potrebna podrška; dobro sarađuješ s drugima.

Naglasite da se komentari trebaju odnositi na karakter, kvalitete, sposobnosti ili ponašanje osobe, a ne na njen fizički izgled.

Dajte učesnicima dovoljno vremena da se kreću po prostoriji i napišu poruke za više osoba. Nije potrebno da svako napiše poruku svakom učesniku, posebno ako je grupa veća.

Nakon toga učesnici skidaju listove i individualno čitaju poruke koje su dobili. Dajte im nekoliko minuta za razmišljanje, a zatim postavite sljedeća pitanja: Postoji li nešto na listu što i sami prepoznajete kao svoju snagu? Da li vas je nešto iznenadilo? Jesu li drugi primijetili nešto kod vas što ranije niste smatrali svojom snagom? Postoji li neka vaša snaga koja se nije pojavila na listu?

Objasnite da drugi ljudi ponekad mogu primijetiti kvalitetu koju mi sami uzimamo zdravo za gotovo i ne doživljavamo kao posebnu snagu.

S druge strane, mi sami poznajemo vlastita iskustva, trud i sposobnosti koje drugi možda nisu imali priliku vidjeti. Zato nam i **vlastita perspektiva** i **perspektive drugih ljudi** mogu pomoći da bolje prepoznamo svoj potencijal.

Dio 3 – Tri stolice: Kako vidim sebe i kako me vide drugi? (30 minuta)

Postavite tri stolice ispred grupe i objasnite da svaka od njih predstavlja drugačiju perspektivu iz koje će učesnici govoriti o sebi. Svaki učesnik će redom sjesti na sve tri stolice i kratko govoriti iz perspektive koju određena stolica predstavlja.

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

Druga stolica – „Kako mislim da me drugi vide“ - Učesnik prelazi na drugu stolicu i govori o sebi iz perspektive ljudi koji ga poznaju. Može se osvrnuti na ono o čemu je prethodno razmišljao, ali i na poruke koje je upravo pročitao na svom listu papira. Učesnik i dalje govori u svoje ime; ostali ne dodaju komentare, ne ispravljaju ga i ne odgovaraju umjesto njega.

Treća stolica – „Kako bih želio/la da me drugi vide“. Učesnik govori o kvalitetama i snagama po kojima bi želio/la biti prepoznat/a te o osobinama koje želi dodatno razvijati kod sebe.

Svaki učesnik treba imati kratko vrijeme na svakoj stolici. Nemojte prekidati dodatnim pitanjima niti pretvarati aktivnost u intervju. Cilj je da učesnici govore sami za sebe i iskuse razliku između ove tri perspektive.

Kada svi učesnici prođu kroz aktivnost sa tri stolice, organizirajte kratku zajedničku refleksiju.

Postavite pitanja poput: Da li je bilo drugačije govoriti o sebi iz ove tri perspektive? Šta vam je bilo najlakše, a šta najizazovnije? Jeste li tokom aktivnosti otkrili nešto novo o sebi? Da li se način na koji vidite sebe razlikuje od onoga kako mislite da vas vide drugi?

Ova aktivnost pomaže učesnicima da sagledaju sebe iz različitih uglova te da prošire razumijevanje vlastitih snaga, kvaliteta i potencijala za daljnji razvoj.

Dio 4 – Refleksija i zaključna diskusija (10 minuta)

Zamolite učesnike da razmisle o cijeloj sesiji – svom Drvetu života, porukama koje su dobili od drugih i iskustvu aktivnosti sa tri stolice. Postavite sljedeća pitanja: Šta sam danas novo otkrio/la o sebi? Na koje svoje snage se mogu osloniti? Jesu li drugi prepoznali nešto kod mene što ja sam/a nisam primjećivao/la? Šta bih želio/la dodatno razvijati kod sebe?

Pozovite nekoliko učesnika da dobrovoljno podijele svoja razmišljanja.

Povežite diskusiju s poduzetničkim djelovanjem. Kada razvijamo ideju, preuzimamo inicijativu, sarađujemo s drugima ili pokušavamo stvoriti nešto novo, ne krećemo od nule. Sa sobom nosimo iskustva, vještine, lične snage, ljude na koje se možemo osloniti te sposobnost da nastavimo učiti i razvijati se.

Završite porukom da vlastiti potencijal nije nešto trajno i nepromjenjivo. Ono što već znamo i možemo učiniti, kao i snage koje posjedujemo, predstavljaju resurse na koje se možemo osloniti, ali istovremeno možemo razvijati nove sposobnosti kroz iskustvo, praksu, učenje i saradnju s drugima.

U prvoj sesiji učesnici su promišljali o tome šta mogu raditi, dok su u ovoj sesiji istraživali šta ih je oblikovalo, koje su njihove snage, šta drugi prepoznaju kod njih i šta žele dodatno razvijati. Sljedeći korak

je usmjeravanje pažnje prema budućnosti i razmišljanje o tome šta žele postići, naučiti, stvoriti ili promijeniti te kako mogu početi kretati se u tom pravcu. To će biti fokus Sesije 3 – „Moji ciljevi, moji snovi“.

Napomene za facilitatora

Aktivnost „Drvo života“ može otvoriti lične ili osjetljive teme, zbog čega niko ne treba biti primoran da zapisuje ili dijeli informacije koje želi zadržati za sebe. Naglasite da ne postoji „ispravan“ način izrade drveta te da kvalitet crteža nije važan.

Tokom aktivnosti s listovima pričvršćenim na leđa učesnika jasno istaknite da učesnici trebaju pisati isključivo pozitivne i uvažavajuće poruke koje se odnose na kvalitete, sposobnosti i ponašanje, a ne komentare o fizičkom izgledu.

Vodite računa da nijedan učesnik ne ostane s praznim ili gotovo praznim listom. Po potrebi organizirajte kretanje učesnika tako da svi dobiju nekoliko poruka.

Tokom aktivnosti „Tri stolice“ omogućite učesnicima da iz svake perspektive govore sami za sebe. Ostali treba da slušaju bez komentiranja, a facilitator ne treba voditi aktivnost kroz niz dodatnih pitanja.

Ako je grupa velika, aktivnost se može organizirati u manjim grupama kako bi svi učesnici imali dovoljno vremena za aktivno učešće.

SESIJA 3 – MOJI CILJEVI, MOJI SNOVI

Pregled sesije

U prethodne dvije sesije učesnici su istraživali šta već znaju i mogu raditi te koje lične snage posjeduju. Ova sesija usmjerava njihovu pažnju prema budućnosti – prema tome gdje žele ići, šta žele postići, naučiti, stvoriti ili promijeniti te kakva osoba žele postati.

Razmišljanje o budućnosti ne znači da mladi već sada trebaju imati jasan životni ili profesionalni plan. Njihovi interesi, mogućnosti i prioriteti mogu se mijenjati. Mnogo je važnije da prepoznaju šta im je važno, šta ih motivira i kako se želja ili san mogu postepeno pretvoriti u smjer djelovanja.

Ovo je također važno za razvoj poduzetničkog načina razmišljanja. Vizija nam pomaže da zamislimo nešto što još ne postoji, cilj nam daje smjer, a konkretni koraci pomažu da se počnemo kretati prema njemu. Na tom putu koristimo vještine i snage koje već posjedujemo, prepoznajemo ljude i resurse koji nam mogu pomoći, suočavamo se s preprekama i po potrebi prilagođavamo plan.

Trajanje: 90 minuta

Preporučena veličina grupe: 12–25 učesnika

Preporučeni uzrast: 15–29 godina

Prilagođavanje prema uzrastu

15–18 godina: Koristiti primjere povezane s učenjem, obrazovanjem, hobijima, sticanjem novih vještina i aktivnostima s vršnjacima.

19–24 godine: Uključiti primjere povezane s obrazovanjem, poslom, samostalnošću, volontiranjem, poduzetničkim idejama i omladinskim inicijativama.

25–29 godina: Povezati ciljeve s profesionalnim razvojem, poslom, poduzetništvom, samostalnim projektima, liderstvom i aktivnostima u zajednici.

Ishodi učenja

Po završetku sesije učesnici će moći:

- promišljati o vlastitim snovima, ciljevima i aspiracijama te o tome kakva osoba žele postati;
- prepoznati kako se njihovi interesi, sposobnosti i ciljevi mogu razvijati i mijenjati tokom vremena;
- razlikovati san ili želju od cilja prema kojem mogu aktivno djelovati;
- povezati jedan od svojih ciljeva s vještinama i snagama koje već posjeduju;
- prepoznati ljude i resurse koji im mogu pomoći, kao i moguće prepreke na njihovom putu;
- identificirati konkretne korake koji ih mogu približiti odabranom cilju;
- prepoznati da se planovi mogu prilagođavati na osnovu novih iskustava i informacija.

Potrebni materijali

Flipchart, markeri, A4 papir, olovke, pet unaprijed pripremljenih kartica sa zadacima za grupnu aktivnost.

Priprema facilitatora

Za aktivnost „Prema mom cilju“ pripremite pet kratkih grupnih zadataka i postavite ih na različita mjesta u prostoriji. Zadaci trebaju postepeno zahtijevati sve više saradnje, komunikacije ili kreativnosti među učesnicima.

Za aktivnost „Mapa mog cilja“ pripremite jednostavan primjer na flipchartu. Primjer treba prikazivati put koji počinje od tačke „Sada“ i vodi prema tački „Moj cilj“, s nekoliko koraka između. Oko puta ostavite

prostor za bilježenje: onoga što učesnik već posjeduje (vještine, znanja, iskustva i snage), podrške i resursa koje može koristiti, mogućih prepreka i izazova koji se mogu pojaviti na putu ka cilju.

Tok sesije

Dio 1 – Odakle dolazim i kamo želim ići? (15 minuta)

Svakom učesniku podijelite A4 list papira i zamolite ih da nacrtaju jednostavnu vremensku liniju sa tri tačke: Prije pet godina – Danas – Za pet godina. Objasnite da cilj nije napraviti tačno predviđanje budućnosti, već promisliti o tome koliko se naši interesi, sposobnosti i težnje mogu mijenjati tokom vremena.

Kod prve tačke zamolite učesnike da razmisle: Šta sam želio/la raditi prije pet godina? U čemu sam bio/la dobar/a? Šta mi je tada bilo važno? Kod druge tačke: Šta želim raditi danas? Šta danas mogu raditi, a tada nisam mogao/la? Šta mi je sada važno? Kod treće tačke zamolite ih da pokušaju zamisliti sebe za pet godina: Kakva osoba bih želio/la biti? Šta bih volio/la znati ili moći raditi? Šta bih želio/la raditi, stvoriti ili postići? Postoji li nešto čemu bih želio/la doprinijeti ili što bih želio/la promijeniti u svom okruženju?

Dajte učesnicima nekoliko minuta za individualni rad, a zatim pozovite nekoliko dobrovoljaca da podijele nešto sa svoje vremenske linije. Nastavite diskusiju pitanjima: Koliko ste se promijenili u proteklih pet godina? Možete li danas nešto što prije pet godina niste ni mogli zamisliti da ćete moći? Šta nam to govori o onome što možemo naučiti, uraditi ili postići u narednih pet godina?

Objasnite da je sposobnost zamišljanja nečega što bismo željeli da postoji u budućnosti povezana s vizijom.

Vizija nije čvrst plan niti predviđanje budućnosti, već nam pomaže da prepoznamo smjer u kojem bismo željeli ići.

Dio 2 – Prema mom cilju (25 minuta)

Podijelite učesnike u timove od pet do šest osoba. Objasnite da jedan kraj prostorije predstavlja mjesto gdje se trenutno nalaze, dok drugi kraj simbolično predstavlja ostvarenje cilja. Da bi stigli do cilja, timovi trebaju redom izvršiti pet kratkih zadataka. Na sljedeći zadatak mogu prijeći tek kada uspješno završe prethodni.

Zadaci mogu biti, na primjer:

- poredati se prema mjesecu rođenja bez međusobnog razgovora;
- pronaći pet stvari koje su im zajedničke;
- osmisliti kratak slogan za svoj tim;
- napraviti papirni avion koji može preletjeti unaprijed određenu udaljenost;

- zajednički premjestiti neki predmet s jedne tačke na drugu prema pravilu koje odredi facilitator.

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

Kada svi završe aktivnosti, razgovarajte o njihovom iskustvu. Postavite pitanja: Koji zadatak je bio najlakši, a koji najteži? Šta ste uradili kada nešto nije uspjelo iz prvog pokušaja? Da li je postojao trenutak kada ste morali promijeniti pristup? Koje su vještine i snage unutar tima najviše pomogle? Jesu li svi članovi doprinijeli na isti način? Šta vam je pomoglo da stignete do kraja?

Zatim povežite aktivnost sa stvarnim životnim ciljevima i pitajte: Šta može otežati put prema cilju? Šta možemo uraditi kada prvobitni plan ne funkcioniše? Ko ili šta nam može pomoći?

Objasnite da ostvarivanje različitih ciljeva može zahtijevati različite resurse, kao što su: vrijeme, informacije, znanje, vještine, ljudi i kontakti, prostor, oprema, digitalni alati, podrška, a ponekad i finansijska sredstva.

Završite aktivnost porukom: „Do cilja rijetko stižemo savršeno ravnim putem. Ponekad je potrebno isprobati drugačiji način, naučiti nešto novo, zatražiti pomoć ili prilagoditi plan.“

Dio 3 – Mapa mog cilja (30 minuta)

Objasnite učesnicima da su u prethodnoj aktivnosti vidjeli kako se put prema cilju obično sastoji od više koraka te da se na tom putu mogu pojaviti prepreke, ali i ljudi, resursi i sposobnosti koji nam mogu pomoći.

Sada će svaki učesnik izraditi vlastitu mapu jednog cilja. Podijelite A4 listove papira i zamolite ih da napišu ili nacrtaju nešto što im je trenutno važno i što žele postići, naučiti, stvoriti ili promijeniti. Cilj ne mora biti profesionalan niti poduzetnički. Može biti povezan s obrazovanjem, ličnim razvojem, učenjem nove vještine, poslom, većom samostalnošću, stvaranjem nečega, pokretanjem aktivnosti ili doprinosom pozitivnoj promjeni.

Najprije ih zamolite da razmisle: „Zašto mi je ovaj cilj važan?“

Zatim neka nacrtaju put od mjesta na kojem se trenutno nalaze do odabranog cilja te duž tog puta označe nekoliko koraka koji ih mogu postepeno približiti njegovom ostvarenju.

Objasnite da ne moraju unaprijed znati cijeli put niti da koraci moraju biti savršeno isplanirani. Cilj aktivnosti je razmisliti o tome kako se veća želja ili težnja može pretvoriti u manje i konkretnije aktivnosti.

Na primjer: Ako neko jednog dana želi pokrenuti vlastitu uslugu, mogući koraci mogu biti: istražiti postoji li potreba za tom uslugom, razgovarati s nekim ko ima slično iskustvo, naučiti vještinu koja nedostaje i isprobati manju verziju usluge. Ako neko želi doprinijeti rješavanju problema u svojoj zajednici, mogući

koraci mogu uključivati: razgovor s drugim mladima, prikupljanje više informacija o problemu, istraživanje ko se već bavi tim pitanjem i predlaganje manje zajedničke aktivnosti.

Kada označe svoj put, zamolite ih da oko njega dodaju tri važna elementa.

Šta već imam? Vratite ih na prethodne dvije sesije i zamolite da napišu: vještine, znanja, iskustva, lične snage, koje im mogu pomoći u ostvarivanju cilja.

Ko ili šta mi može pomoći? Zamolite ih da razmisle o: ljudima, grupama, informacijama, znanju, vremenu, kontaktima, digitalnim alatima, opremi, prostoru, finansijskim i drugim resursima, koji bi im mogli biti korisni.

Šta mi može stajati na putu? Zamolite učesnike da prepoznaju jednu ili dvije moguće prepreke ili izazova te da razmisle šta bi mogli učiniti ukoliko se oni pojave.

Podstaknite ih pitanjima: Mogu li pronaći drugi način? Nedostaje li mi neka informacija ili vještina? Ko mi može pomoći? Trebam li promijeniti neki od planiranih koraka?

Na kraju zamolite učesnike da pogledaju cijelu svoju mapu i označe prvi korak koji mogu realno započeti već sada. Recite im: „Ne morate danas znati kako ćete stići do samog kraja. Pogledajte svoj cilj, ono što već imate, dostupne resurse i moguće prepreke, a zatim odaberite korak s kojim možete započeti.“

Dio 4 – Podijeli, pitaj, unaprijedi (10 minuta)

Organizirajte učesnike u parove. Svaka osoba može, ukoliko želi, podijeliti svoj cilj i dio svoje mape cilja.

Objasnite da uloga partnera nije da procjenjuje da li je nečiji cilj „dobar“ niti da govori drugoj osobi šta treba uraditi. Njegova uloga je da pomogne postavljanjem pitanja koja podstiču razmišljanje, kao što su: Koji od ovih koraka možeš najlakše započeti? Šta već posjeduješ što ti može pomoći? Ko bi ti mogao pomoći? Šta bi mogao/la uraditi ako prvi plan ne uspije? Postoji li neki drugi način da se približiš istom cilju?

Nakon razgovora, ostavite učesnicima nekoliko minuta da na svojoj mapi dodaju ili izmijene nešto ukoliko im je razgovor dao novu ideju ili drugačiju perspektivu.

Na taj način učesnici uče jedni od drugih kroz postavljanje pitanja, razmjenu različitih perspektiva i unapređivanje vlastitih ideja.

Dio 5 – Refleksija i završna diskusija (10 minuta)

Vratite učesnike u krug i razgovarajte o nekoliko pitanja: Šta se mijenja kada nešto što želimo podijelimo na konkretne korake? Moramo li znati cijeli put prije nego što krenemo? Šta od onoga što već imamo – naše vještine, snage ili ljudi oko nas – može pomoći na tom putu? Šta nam može pomoći da nastavimo dalje kada nešto ne ide prema planu? Da li je u redu da se naši ciljevi mijenjaju tokom vremena?

Završite sesiju porukom: „San nam pomaže da zamislimo ono što bismo željeli da bude moguće. Cilj nam daje smjer, a konkretni koraci pomažu da započnemo. Ne moramo unaprijed znati cijeli put. Možemo krenuti od onoga što već imamo, učiti, tražiti podršku, isprobavati različite mogućnosti i prilagođavati svoj put dok napredujemo."

Time zaokružite razvojni put kroz prve tri sesije: Šta mogu raditi → Na šta se mogu osloniti → Kamo želim ići i kako mogu započeti. Učesnici sada imaju tri važna polazišta: vještine koje već posjeduju; lične snage na koje se mogu osloniti; smjer u kojem žele ići.

U narednom modulu pažnja će se postepeno preusmjeriti sa samih učesnika na okruženje koje ih okružuje, potrebe i probleme koje uočavaju te prilike koje u njemu mogu prepoznati.

Napomene za facilitatora

Nemojte zahtijevati od učesnika da imaju „velik", profesionalni ili poduzetnički cilj, niti procjenjivati da li je nečiji cilj dovoljno ambiciozan. Značajan cilj može biti povezan s učenjem, ličnim razvojem, većom samostalnošću, poslom, poduzetništvom ili doprinosom zajednici. Nemojte insistirati da učesnici dijele svoje lične ciljeve ukoliko to ne žele. Tokom rada u parovima podstičite učesnike da **postavljaju pitanja umjesto da daju savjete**. Podsjetite ih da promjena cilja ili plana na osnovu novih iskustava, informacija ili prilika ne predstavlja neuspjeh, već prirodan dio procesa učenja, razvoja i napredovanja.

MODUL 2 – MOJE MJESTO U ZAJEDNICI

Pregled modula

Poduzetničke vještine ne odnose se samo na sposobnost razvijanja i realizacije vlastite ideje, već i na sposobnost **posmatranja okruženja, prepoznavanja potreba i prilika, preuzimanja inicijative te stvaranja vrijednosti za druge**. Zajednica predstavlja važan prostor u kojem mladi mogu prepoznati šta im je važno, šta bi željeli da bude drugačije i gdje mogu dati svoj doprinos.

Nakon prvog modula, u kojem su učesnici istraživali vlastite vještine, snage, ciljeve i aspiracije, ovaj modul proširuje perspektivu **sa pojedinca na zajednicu**. Učesnici promišljaju o tome šta za njih znači zajednica, kako doživljavaju okruženje u kojem žive, šta u njemu cijene te koje probleme, potrebe i izazove primjećuju.

Zajednica se ne posmatra samo kao mjesto u kojem postoje problemi. Ona također raspolaže **ljudima, znanjem, odnosima, organizacijama, prostorima, inicijativama i drugim resursima** na kojima se može graditi. Zbog toga se učesnici podstiču da svoje okruženje posmatraju iz različitih perspektiva – da prepoznaju ono što već dobro funkcioniše, šta je ljudima važno, šta nedostaje i šta bi se moglo unaprijediti.

Na taj način uče da prepoznavanje prilika ne počinje samo pitanjem: „Koji problem postoji?“ već i pitanjima: **„Šta već imamo?“ „Šta je ljudima potrebno?“ „Gdje postoji prostor da nešto bude bolje?“**

Modul stoga započinje istraživanjem **vlastite zajednice**. U prvoj sesiji učesnici promišljaju o tome šta za njih znači zajednica, šta u njoj cijene, koje ljude i resurse prepoznaju te koje potrebe, probleme i izazove uočavaju. Fokus je na **posmatranju, slušanju i razumijevanju**, bez trenutnog prelaska na predlaganje rješenja.

U drugoj sesiji fokus se pomjera sa pitanja **„Šta vidim u svojoj zajednici?“** na pitanje **„Koja može biti moja uloga?“**

Učesnici istražuju šta znači biti pokretač promjena te na koje različite načine mladi mogu preuzeti inicijativu, povezivati se s drugima i doprinositi onome što im je važno.

Istovremeno, modul naglašava važnost **različitih perspektiva unutar zajednice**. Ono što jedna osoba doživljava kao problem, potrebu ili priliku, drugi možda neće vidjeti na isti način. Kroz razgovor i razmjenu iskustava s vršnjacima, mladi uče da se ne oslanjaju isključivo na vlastite pretpostavke, već da slušaju, postavljaju pitanja i nastoje bolje razumjeti iskustva i potrebe drugih.

Na taj način ovaj modul povezuje lične potencijale istražene u prethodnom modulu sa širim okruženjem. Pitanje više nije samo **„Šta ja mogu?“** već i: **„Šta primjećujem oko sebe i kako ono što znam i mogu postati resurs za nešto što je važno svima nama?“**

Zašto je ova tema važna?

Razvoj poduzetničkih vještina zahtijeva da mladi nauče gledati **dalje od vlastitih ideja i iskustava** te obratiti pažnju na ljude i okruženje koje ih okružuje. Sposobnost prepoznavanja potrebe, izazova ili prilike predstavlja jedan od temelja za stvaranje inicijative koja ima smisla i stvara vrijednost za druge.

Ideje za promjene imaju veću vrijednost kada proizlaze iz **stvarnih iskustava, potreba i pitanja prisutnih u zajednici**, a ne samo iz pretpostavki o tome šta je drugima potrebno. Zbog toga je važno da mladi razvijaju sposobnost posmatranja, slušanja različitih perspektiva i razumijevanja situacije prije nego što počnu razmišljati o tome šta bi se moglo učiniti.

Nalazi **Analize potreba projekta CYBER Change** naglašavaju potrebu da mladi imaju više prilika za praktično učenje, aktivno učešće, preuzimanje inicijative i razvoj vlastitih sposobnosti kroz stvarne životne situacije. Istovremeno, identificirane prepreke, poput **nedostatka samopouzdanja, straha od neuspjeha, ograničene podrške i nesigurnosti u vezi s narednim koracima**, ukazuju na važnost toga da mladi postepeno stiču iskustvo da mogu imati aktivnu ulogu te da promjena može započeti malim, ostvarivim koracima.

Ovaj modul stoga predstavlja prijelaz od prepoznavanja vlastitih potencijala ka **posmatranju okruženja, razumijevanju onoga što je važno ljudima te prepoznavanju prostora u kojem postoji mogućnost za inicijativu i pozitivne promjene.**

Ishodi učenja

Po završetku ovog modula učesnici će moći:

- promišljati o različitim značenjima pojma zajednice i vlastitom mjestu unutar nje;
- prepoznati pozitivne aspekte, resurse, potrebe i izazove u okruženju u kojem žive;
- sagledavati zajednicu iz različitih perspektiva, a ne samo kroz vlastito iskustvo;
- prepoznati teme i pitanja koja su važna njima i drugim mladim ljudima;
- razumjeti šta znači biti pokretač promjena te prepoznati različite načine na koje mladi mogu doprinositi zajednici;
- povezati vlastitu inicijativu i poduzetničke vještine sa stvaranjem vrijednosti i pozitivnih promjena u zajednici;
- prepoznati kako saradnja i zajedničko djelovanje mogu doprinijeti pozitivnim promjenama.

Ključne poduzetničke kompetencije

Ovaj modul posebno doprinosi razvoju **sposobnosti prepoznavanja prilika**, jer učesnici uče pažljivije posmatrati svoje okruženje i prepoznavati potrebe, izazove, resurse i mogućnosti za unapređenje. Također doprinosi razvoju **inicijative**, kroz prepoznavanje činjenice da i sami mogu pokrenuti ili dati doprinos određenoj aktivnosti, te **vizije**, kroz promišljanje o tome šta bi željeli da bude drugačije u njihovoj zajednici.

Istovremeno se razvijaju i **saradnja** te **sposobnost mobiliziranja drugih**, jer su promjene rijetko rezultat djelovanja samo jedne osobe. Učesnici počinju posmatrati zajednicu ne samo kao mjesto u kojem postoje potrebe ili izazovi, već i kao izvor ljudi, ideja, znanja, odnosa i drugih resursa s kojima mogu sarađivati.

Ove kompetencije postavljaju temelje za ono što slijedi u nastavku Priručnika. Kada mladi nauče pažljivije posmatrati svoje okruženje, slušati različite perspektive i prepoznavati potrebe, resurse i mogućnosti za unapređenje, lakše mogu prijeći ka dubljem razumijevanju potreba, prepoznavanju prilika i razvoju ideja koje stvaraju vrijednost za druge.

Kako učesnici uče

Aktivnosti u ovom modulu kombinuju **posmatranje, individualnu refleksiju, rad u parovima i malim grupama, mapiranje, razmjenu iskustava i grupnu diskusiju**. Učesnici istražuju zajednicu kroz vlastita iskustva, ali istovremeno slušaju perspektive svojih vršnjaka i uče da isto okruženje različiti ljudi mogu doživljavati na različite načine.

Vršnjačko učenje ima posebno važnu ulogu jer mladima omogućava da zajednicu istražuju **zajedno sa svojim vršnjacima, a ne samo da govore o njoj**. Kroz razmjenu iskustava, postavljanje pitanja i zajedničko promišljanje, oni mogu bolje prepoznati šta je važno različitim mladim ljudima, koji resursi već postoje i gdje postoji prostor za unapređenje.

Istovremeno, zajednički rad pomaže učesnicima da prepoznaju kako pozitivna promjena ne mora biti individualan proces. Ona može započeti **povezivanjem s drugima, saradnjom i zajedničkim preuzimanjem inicijative.**

SESIJA 1 – MOJA ZAJEDNICA

Pregled sesije

Da bi razvijali ideje i inicijative koje su značajne za druge, mladi trebaju biti sposobni pažljivo posmatrati okruženje u kojem žive i prepoznavati šta već postoji, šta je ljudima važno, koji su resursi dostupni te gdje postoje potrebe, izazovi ili prostor za unapređenje.

Ova sesija pomaže učesnicima da sagledaju svoju zajednicu iz različitih perspektiva. Istražuju šta za njih znači zajednica, šta u njoj cijene, koje ljude, mjesta, organizacije i druge resurse prepoznaju, ali i šta mladim ljudima nedostaje, s kojim se poteškoćama suočavaju te šta bi moglo biti bolje.

Važan dio sesije jeste prepoznavanje činjenice da ne doživljavaju svi zajednicu na isti način. Ono što je jednoj mladoj osobi dostupno, korisno ili sigurno, za drugu možda nije. Kroz mapiranje, rad u malim grupama i poređenje različitih perspektiva, učesnici vježbaju posmatranje, slušanje i izbjegavanje pretpostavki zasnovanih isključivo na vlastitom iskustvu.

U kontekstu poduzetničkih kompetencija, ovo predstavlja važan korak ka prepoznavanju prilika. Međutim, u ovoj fazi od učesnika se ne očekuje da predlažu rješenja ili razvijaju konkretne ideje. Cilj je najprije bolje razumjeti okruženje i prepoznati da potrebe, izazovi i nedovoljno iskorišteni resursi kasnije mogu postati polazna tačka za stvaranje vrijednosti i preuzimanje inicijative.

Trajanje: 60 minuta

Preporučena veličina grupe: 12–25 učesnika

Preporučeni uzrast: 15–29 godina

Prilagođavanje prema uzrastu

15–18 godina: Fokusirati se na školu, naselje, mjesta za druženje, sport, slobodno vrijeme i pitanja koja direktno utiču na mlade. **19–24 godine:** Uključiti obrazovanje, zapošljavanje, omladinske aktivnosti, kulturne i javne prostore te mogućnosti za učešće u društvenom životu. **25–29 godina:** Diskusiju dodatno povezati sa zapošljavanjem, uslugama, lokalnim inicijativama, profesionalnim prilikama i učešćem u razvoju zajednice.

Ishodi učenja

Po završetku sesije učesnici će moći:

- promišljati o tome šta za njih znači zajednica i gdje vide svoje mjesto unutar nje;
- prepoznati ljude, mjesta, organizacije i druge resurse koji postoje u njihovoj zajednici;

- identificirati stvari koje cijene, kao i potrebe, pitanja i izazove koje primjećuju;
- prepoznati da različiti ljudi mogu na različite načine doživljavati istu zajednicu;
- povezati sposobnost posmatranja i razumijevanja okruženja s prepoznavanjem prilika za buduće djelovanje.

Potrebni materijali

Veliki listovi papira ili flipchart papir za svaku grupu, markeri, samoljepljivi papirići (sticky notes), flipchart za zajedničku diskusiju i bilježenje zaključaka.

Tok sesije

Dio 1 – Šta je zajednica? (10 minuta)

Počnite pitanjem: „Kada čujete riječ zajednica, šta vam prvo padne na pamet?“

Zapisujte odgovore na flipchart. Učesnici mogu spomenuti naselje, selo ili grad, školu, prijatelje, omladinsku grupu, sportski klub, organizaciju, online zajednicu ili neku drugu grupu kojoj osjećaju da pripadaju.

Koristeći njihove primjere, objasnite da zajednica nije samo fizičko mjesto. Ona može biti prostor, grupa ljudi ili mreža u kojoj su ljudi povezani mjestom u kojem žive, zajedničkim interesima, iskustvima ili aktivnostima.

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

Iskoristite nekoliko odgovora kako biste naglasili da ono što je jednoj mladoj osobi dostupno, sigurno, zanimljivo ili korisno, drugoj možda nije.

Starost, mjesto stanovanja, interesi, prilike, različite sposobnosti i životne okolnosti mogu uticati na to kako neko doživljava svoje okruženje.

Zbog toga je, kada pokušavamo razumjeti zajednicu, važno ne pretpostavljati da je naše lično iskustvo isto što i iskustvo svih ostalih.

Dio 2 – Mapa naše zajednice (25 minuta)

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

Ako učesnici dolaze iz različitih zajednica, naselja, gradova ili sela, organizirajte grupe tako da, gdje god je to moguće, zajedno rade učesnici iz istog ili sličnog okruženja.

Ako to nije moguće, grupa može odabrati jednu zajednicu koju dobro poznaje više članova ili izraditi zajedničku mapu koja odražava iskustva iz nekoliko zajednica, jasno označavajući mjesta na kojima postoje razlike. U tom slučaju naglasite da cilj nije prikazati sve zajednice kao iste, već uporediti različita iskustva mladih i prepoznati zajedničke i specifične resurse, potrebe i izazove.

Objasnite da će tokom narednih 15 minuta svaka grupa izraditi mapu zajednice iz perspektive mladih ljudi. Mapa ne mora geografski precizno prikazivati grad, naselje ili selo. Njena svrha je prikazati ono što učesnici smatraju važnim za život mladih u svojoj zajednici.

Na mapi mogu prikazati: mjesta, ljude, institucije, organizacije, grupe, aktivnosti, druge resurse.

To mogu biti, na primjer: škole, parkovi, sportski tereni, omladinski ili kulturni centri, biblioteke, lokalne organizacije, mjesta okupljanja mladih, online prostori, lokalne inicijative, osobe kojima se mladi mogu obratiti za pomoć ili podršku.

Zamolite ih da kroz mapu razmisle o četiri pitanja: Šta cijenimo u našoj zajednici? Koji ljudi, mjesta i resursi su važni? Šta nedostaje ili predstavlja poteškoću za mlade? Šta bismo željeli da bude bolje ili drugačije?

Ako su u grupi zastupljene različite zajednice, podstaknite učesnike da označe šta im je zajedničko, a šta različito.

Na primjer, mogu koristiti različite: simbole, boje, oznake, dijelove papira, kako bi pokazali da određeni resurs, prilika ili problem postoji samo u nekim zajednicama.

Mogu koristiti riječi, crteže, strelice, simbole ili druge oznake. Ne postoji jedan ispravan način izrade mape.

Dok grupe rade, podstičite ih pitanjima kao što su: Gdje mladi provode svoje vrijeme? Gdje mogu naučiti nešto novo ili dobiti podršku? Ko organizira aktivnosti za mlade? Gdje mladi mogu izraziti svoje mišljenje? Šta dobro funkcioniše? Šta nedostaje? Postoji li nešto korisno što se ne koristi dovoljno? Da li svi mladi imaju jednak pristup onome što postoji? Da li je to isto u svim zajednicama iz kojih dolazite? Gdje primjećujete najveće razlike?

Tokom posljednjih nekoliko minuta grupnog rada zamolite učesnike da pogledaju cijelu mapu i zajednički odaberu: dvije stvari koje posebno cijene u svojoj zajednici, i dvije stvari za koje smatraju da bi mogle biti bolje.

Ako rade s više zajednica istovremeno, mogu dodatno odabrati: jedan primjer koji se pojavljuje u više zajednica, jedan primjer koji je specifičan za određeno okruženje.

Dio 3 – Različite zajednice, različite perspektive (15 minuta)

Postavite izrađene mape na vidljivo mjesto. Svakoj grupi dajte dvije do tri minute da ukratko predstavi svoju mapu, s posebnim fokusom na stvari koje cijene u zajednici i one za koje smatraju da bi mogle biti bolje.

Nakon što sve grupe predstave svoje mape, zajedno ih pregledajte i postavite sljedeća pitanja: Šta se pojavljuje na više mapa ili u više zajednica? Gdje primjećujemo različita iskustva ili perspektive? Jesmo li primijetili nešto o životu mladih o čemu ranije nismo razmišljali? Koji resursi već postoje, ali se možda ne koriste dovoljno? Koje potrebe ili izazovi se pojavljuju u više zajednica, a koji su specifični za određeno okruženje?

Nemojte pokušavati postići saglasnost o tome koji je problem „najvažniji“. Umjesto toga, iskoristite razlike između mapa i zajednica kako biste pokazali da iskustva mladih zavise od okruženja u kojem žive te da naše razumijevanje potreba, resursa i prilika postaje kvalitetnije kada uključimo više različitih perspektiva.

Dio 4 – Od zapažanja do prepoznavanja prilike (10 minuta)

Usmjerite pažnju na stvari koje su grupe prepoznale kao nedostatke, poteškoće ili područja koja se mogu unaprijediti.

Postavite pitanje: „Kada primijetimo da nešto nedostaje, ne funkcioniše dobro ili bi moglo biti bolje, šta nam to govori?“

Kroz kratku diskusiju uvedite ideju da ovakva zapažanja mogu predstavljati polaznu tačku za prepoznavanje prilike.

U poduzetničkom razmišljanju prilika ne mora značiti samo mogućnost za ostvarivanje prihoda. Ona može predstavljati priliku da: odgovorimo na neku potrebu; unaprijedimo nešto što već postoji; bolje iskoristimo postojeći resurs; stvorimo novu vrijednost za ljude i zajednicu.

Podsjetite učesnike i na pozitivne stvari te resurse koje su identifikovali. Prepoznavanje prilika ne počinje samo onim što nedostaje. Ponekad se prilika pojavi kada uočimo nešto što već postoji, ali bi se moglo koristiti na novi ili bolji način.

Naglasite da uočavanje potrebe ili izazova još uvijek ne znači da ga u potpunosti razumijemo niti da odmah znamo rješenje. Prije poduzimanja akcije važno je slušati različite perspektive, postavljati pitanja i bolje razumjeti šta se zaista dešava.

Završite pitanjem: „Ako nam je nešto u našoj zajednici važno i vjerujemo da može biti bolje, kakvu ulogu mi možemo imati?“

Nemojte tražiti detaljne odgovore. Ostavite ovo pitanje kao prijelaz prema sljedećoj sesiji: „Budi pokretač promjena“, u kojoj će se fokus pomjeriti sa onoga što mladi primjećuju u svojoj zajednici na njihovu sposobnost da preuzmu inicijativu i doprinesu pozitivnim promjenama.

Napomene za facilitatora

Podstičite učesnike da zajednicu posmatraju kroz njene resurse i snage, a ne samo kroz probleme. Ako se diskusija usmjeri isključivo na ono što ne funkcioniše, postavite pitanja o tome šta već postoji, šta mladi cijene i koji ljudi, mjesta ili inicijative mogu predstavljati vrijedan resurs.

Nemojte insistirati da sve grupe dođu do istih zaključaka. Različite mape i različite perspektive važan su dio procesa učenja.

Također, ne dopustite da sesija prebrzo pređe na osmišljavanje rješenja. Ako učesnici odmah počnu predlagati šta bi trebalo uraditi, priznajte vrijednost njihovih ideja, ali ih podsjetite da u ovoj fazi prvenstveno vježbaju posmatranje i razumijevanje, a tek nakon toga djelovanje.

SESIJA 2 – BUDI POKRETAČ/ICA PROMJENA

Pregled sesije

Ova sesija nadovezuje se na prethodnu, u kojoj su učesnici istraživali svoju zajednicu, resurse koji već postoje i stvari za koje bi željeli da budu bolje ili drugačije. Fokus se sada postepeno pomjera sa posmatranja na djelovanje, odnosno na pitanje kakvu ulogu mladi mogu imati u stvaranju pozitivnih promjena.

Biti pokretač promjena ne znači samostalno rješavati velike društvene probleme niti posjedovati mnogo resursa. Promjena može početi tako što primijetimo nešto što nam je važno, postavimo pitanje, prikupimo informacije, predložimo drugačiji pristup, povežemo se s drugim ljudima ili napravimo mali, ali konkretan korak.

Ova logika je usko povezana s poduzetničkim kompetencijama. Inicijativa, prepoznavanje prilika, kreativno razmišljanje, saradnja i sposobnost postepenog pretvaranja ideja u djelovanje važni su i kada mladi žele stvarati vrijednost za druge ili doprinositi promjenama u svojoj okolini.

Sesija ne zahtijeva od učesnika da razviju projekat ili potpuno rješenje nekog problema. Umjesto toga, oni istražuju gdje sami mogu doprinijeti, šta im je već na raspolaganju i kada je potrebno uključiti druge ljude, organizacije ili resurse. Na taj način postepeno prelaze od razmišljanja „nešto treba promijeniti“ prema pitanju „šta možemo započeti?“.

Trajanje: 70 minuta

Preporučena veličina grupe: 12–25 učesnika

Preporučena dob: 15–29 godina

Prilagođavanje prema uzrastu

15–18 godina: Koristite primjere iz škole, komšiluka, aktivnosti s vršnjacima, sporta, slobodnog vremena i tema koje direktno utiču na mlade. **19–24 godine:** Uključite primjere povezane s obrazovanjem, volontiranjem, učešćem mladih, radom i lokalnim inicijativama. **25–29 godina:** Povežite diskusiju s poslom, profesionalnim i lokalnim inicijativama, uslugama, poduzetništvom i doprinosom zajednici.

Ishodi učenja

Do kraja sesije učesnici će moći:

- objasniti šta za njih znači biti pokretač/ica promjena;
- prepoznati različite načine na koje mladi mogu doprinijeti pozitivnim promjenama;
- prepoznati da inicijativa može početi malim i konkretnim korakom;
- povezati vlastite vještine, snage i dostupne resurse s mogućnostima za djelovanje;
- prepoznati kada nešto mogu započeti sami, a kada su potrebni saradnja ili podrška drugih;
- povezati inicijativu s poduzetničkim djelovanjem i stvaranjem vrijednosti za druge i zajednicu.

Potrebni materijali

Flipchart papir, markeri, A4 listovi, olovke i samoljepljivi papirići (sticky notes). Ako je moguće, sačuvajte mape zajednice izrađene tokom prethodne sesije kako bi se ponovo koristile.

Priprema facilitatora

Postavite mape iz prethodne sesije na mjesto gdje ih učesnici mogu ponovo pogledati. Na flipchart napišite sljedeći niz: „Primjećujem → Važno mi je → Mogu doprinijeti → Preuzimam inicijativu“

Također napišite četiri pitanja koja će usmjeravati grupni rad: Šta želimo da bude bolje? Zašto nam je to važno? Šta možemo uraditi? Ko se još može uključiti ili pomoći?

Tok sesije

Dio 1 – Ko može stvarati promjene? – 10 minuta

Započnite pitanjem: „Kada kažemo ‘pokretač/ica promjena’, kakvu osobu zamišljate?“

Zapišite nekoliko odgovora na flipchart. Učesnici mogu navesti aktivistu, lidera, poznatu osobu, političara, nekoga ko okuplja ljude ili osobu koja javno govori o određenom pitanju.

Zatim postavite pitanje: „Da li nam je potrebna formalna funkcija, mnogo novca, velika organizacija ili veliki broj pratilaca da bismo pokrenuli neku promjenu?“

Kroz kratku diskusiju objasnite da pokretač/ica promjena može biti svaka osoba koja primijeti nešto što joj je važno i preuzme inicijativu da učini nešto povodom toga. Ponekad to može dovesti do veće inicijative, ali mnoge promjene počinju jednostavnim korakom: razgovorom s drugima, postavljanjem pitanja, prikupljanjem informacija, dijeljenjem ideje, povezivanjem ljudi ili organizovanjem manje aktivnosti.

Povežite ovu temu s Modulom 1. Učesnici su već prepoznali različite **vještine i snage** koje posjeduju. Nije potrebno da svi imaju iste sposobnosti kako bi doprinijeli promjeni. Jedna osoba može biti dobra u komunikaciji, druga u organizaciji, dok neko drugi može biti vješt u istraživanju informacija, kreiranju digitalnog sadržaja, aktivnom slušanju ili povezivanju ljudi.

Dio 2 – Od „Nešto treba promijeniti“ do „Šta možemo uraditi?“ – 15 minuta

Podsjetite učesnike na mape zajednice iz prethodne sesije i na stvari koje su prepoznali kao nedostatke, izazove ili područja koja bi željeli unaprijediti.

Zajedno odaberite jedan jednostavan primjer. Na primjer: „Mladi nemaju dovoljno informacija o mogućnostima za volontiranje i uključivanje u lokalne aktivnosti.“ Zatim postavite pitanje: „Šta možemo uraditi s ovom informacijom?“

Bilježite prijedloge učesnika na flipchart bez njihovog neposrednog procjenjivanja ili analiziranja. Ideje mogu uključivati: razgovor s drugim mladima kako bi se provjerilo da li i oni prepoznaju isti problem; prikupljanje informacija o postojećim mogućnostima za volontiranje i učešće; razgovor s omladinskom organizacijom ili drugim lokalnim akterima; izradu kratke online liste dostupnih prilika; kreiranje sadržaja za društvene mreže; organizovanje informativnog sastanka ili predstavljanja mogućnosti za mlade.

Nakon toga usmjerite pažnju učesnika na razliku između izjava: „Neko bi trebao nešto uraditi“ i „Evo nečega što mi možemo započeti.“ Objasnite da je prelazak na drugi način razmišljanja važan dio preuzimanja inicijative. To ne znači da mladi trebaju sami riješiti cijeli problem, već da prepoznaju gdje mogu dati svoj doprinos, šta mogu pokrenuti i koje osobe, organizacije ili resurse mogu uključiti kako bi zajednički ostvarili promjenu.

Dio 3 – Mi kao pokretači promjena – 25 minuta

Podijelite učesnike u manje grupe od četiri do pet osoba. Zamolite svaku grupu da ponovo pogleda mape iz prethodne sesije i odabere jednu stvar za koju smatra da bi mogla biti bolja.

Dajte grupama oko **12–15 minuta** za rad i zamolite ih da razgovaraju o odabranoj temi koristeći četiri pitanja ispisana na flipchartu: Šta želimo da bude bolje? Zašto nam je to važno? Šta možemo uraditi? Ko se još može uključiti ili pomoći?

Naglasite da ne trebaju pripremati projekat, detaljan plan niti „savršeno rješenje“. Cilj aktivnosti je napraviti prvi korak od uočavanja problema prema razmišljanju o mogućim načinima djelovanja.

Podstaknite ih da razmisle i o tome koje resurse već imaju na raspolaganju. To mogu biti: njihove vještine i sposobnosti; znanja i iskustva; drugi mladi ljudi koje poznaju; kontakti i mreže poznanstava; mobilni telefoni i digitalni alati; društvene mreže; prostori koje mogu koristiti; škole, omladinske organizacije i udruženja; druge osobe i resursi u zajednici.

Podsjetite učesnike da nije moguće da mladi sami riješe svaki problem ili potrebu u zajednici. U nekim situacijama njihov doprinos može biti prikupljanje informacija, skretanje pažnje na određeno pitanje, razgovor s ljudima, povezivanje različitih aktera, predlaganje ideja ili traženje podrške od onih koji imaju veće mogućnosti za djelovanje.

Nakon grupnog rada, zamolite svaku grupu da ukratko predstavi: šta su odabrali kao područje za poboljšanje; jednu ili dvije aktivnosti koje bi mladi mogli pokrenuti.

Nakon svake prezentacije postavite pitanje: „Koji dio ovoga biste mogli realno započeti sami, a za šta bi vam bila potrebna podrška ili saradnja s drugima?“

Na ovaj način učesnici počinju razlikovati aktivnosti koje mogu neposredno provesti od onih koje zahtijevaju uključivanje saradnika, organizacija, institucija ili dodatnih resursa.

Dio 4 – Moj mali korak prema promjeni – 10 minuta

Podijelite svakom učesniku A4 list papira ili samoljepljivi papirić i zamolite ih da individualno razmisle o nečemu u svojoj zajednici, školi, grupi ili okruženju što im je lično važno. To može biti nešto što je proizašlo iz današnjeg rada, sa mape zajednice ili nešto drugo što su primijetili.

Zamolite ih da dovrše sljedeće rečenice: Nešto što bih volio/voljela da bude bolje je... Ovo mi je važno zato što... Jedna vještina ili snaga koju imam, a koja mi može pomoći, je... Jedan mali korak koji bih mogao/mogla poduzeti je... Osoba s kojom bih mogao/mogla to uraditi ili koja mi može pomoći je...

Dajte učesnicima nekoliko minuta za individualni rad. Nemojte tražiti od učesnika da razvijaju kompletnu inicijativu niti da se obavežu na njenu realizaciju. Cilj aktivnosti je pomoći im da uspostave ličnu vezu između nečega što im je važno, resursa koje već posjeduju i jednog mogućeg prvog koraka koji mogu poduzeti.

Dio 5 – Refleksija – 10 minuta

Pozovite učesnike da razmisle o cijeloj sesiji i postavite nekoliko pitanja za refleksiju: Šta vam je danas pomoglo da drugačije razmišljate o svojoj ulozi u zajednici? Jeste li otkrili nešto što biste realno mogli pokrenuti čak i bez mnogo resursa? Šta vam može pomoći kada nešto ne možete uraditi sami? Kako vaše vještine i snage mogu

postati resurs za nešto što vam je važno? Ohrabrite nekoliko učesnika da dobrovoljno podijele svoja razmišljanja s grupom.

Naglasite da preuzimanje inicijative ne znači da mladi trebaju sami rješavati probleme u zajednici. Mnogo je važnije prepoznati gdje mogu dati svoj doprinos, kada je potrebno sarađivati s drugima i kako jedan mali korak može postati početak šire akcije.

Sesiju završite sljedećom porukom: „Biti pokretač/ica promjena znači primijetiti nešto što nam je važno, prepoznati da možemo doprinijeti i biti spremni napraviti prvi korak. Ponekad je taj korak konkretna aktivnost, a ponekad pitanje, razgovor, prikupljanje informacija ili povezivanje s drugima.“

Iskoristite ovu poruku za zaključivanje modula. U prvoj sesiji učesnici su istraživali zajednicu, njene resurse, potrebe i izazove, dok su u ovoj sesiji promišljali o vlastitoj ulozi i načinima na koje mogu prijeći od posmatranja ka inicijativi. Time se postavlja temelj za naredni korak: dublje istraživanje potreba i prilika te postepeno razvijanje ideja koje mogu stvarati vrijednost za druge i doprinositi pozitivnim promjenama u zajednici.

Napomene za facilitatora

Nemojte stvarati utisak da su mladi lično odgovorni za rješavanje problema u zajednici. Cilj ove sesije je da učesnici prepoznaju gdje imaju prostor za doprinos i kada je potrebno uključiti druge, a ne da preuzimaju odgovornost za pitanja koja prevazilaze njihove mogućnosti, nadležnosti ili resurse.

Ako grupe prebrzo dođu do jednog „očiglednog“ rješenja, podstaknite ih da istraže više mogućih načina djelovanja i da razmisle o tome da li dovoljno dobro razumiju potrebu ili problem o kojem razgovaraju. Podsjetite učesnike da su slušanje drugih, prikupljanje informacija, postavljanje pitanja ili povezivanje ljudi često potpuno opravdan i vrijedan prvi korak prema promjeni.

MODUL 3 – OD IDEJE DO PLANA

Pregled modula

Ideja je važna početna tačka, ali da bi se pretvorila u konkretnu akciju, **potrebno ju je bolje razumjeti, testirati, razmotriti šta je potrebno za njenu realizaciju i odrediti kako ćemo preći od onoga što zamišljamo do onoga što želimo postići**. Sposobnost prelaska od ideje do organizovanog djelovanja važan je dio poduzetničkog procesa.

Nakon što su u prethodnim modulima istraživali vlastite sposobnosti, snage, interese i vrijednosti te naučili prepoznavati potrebe, probleme i prilike u svom okruženju, učesnici u ovom modulu nastavljaju raditi s **idejama koje proizlaze iz tih uvida**. Njegovo centralno pitanje glasi: **Kako možemo istražiti, testirati i razviti početnu ideju u realističan plan djelovanja?**

Ideje koje učesnici razvijaju mogu imati različite oblike. Za neke to može biti proizvod ili usluga; za druge omladinska ili građanska inicijativa, aktivnost u zajednici, društvena inicijativa ili neko drugo rješenje za prepoznatu potrebu ili problem. Bez obzira na oblik, svaka ideja zahtijeva postavljanje sličnih pitanja: **Šta želimo uraditi? Za koga? Na koju potrebu, problem ili priliku odgovaramo? Kakvu vrijednost želimo stvoriti? Šta već imamo? Šta nam nedostaje? Šta konkretno trebamo uraditi da bi se ideja realizovala?**

Modul zato započinje detaljnijim **istraživanjem i razradom odabranih ideja**. Učesnici sagledavaju ideju iz različitih perspektiva i provjeravaju da li jasno razumiju šta žele ponuditi, stvoriti, unaprijediti ili promijeniti te kome bi to bilo važno. Umjesto da odmah pretpostave kako je prva verzija ideje ujedno i najbolja, uče postavljati pitanja, tražiti dodatne informacije, slušati različita mišljenja i, kada je potrebno, prilagoditi ideju.

Zatim, kroz **SWOT analizu**, učesnici ispituju snage i slabosti povezane sa svojom idejom, kao i prilike i prijetnje koje mogu dolaziti iz okruženja. Na taj način uče da razvoj ideje ne podrazumijeva samo entuzijazam za ono što želimo uraditi, nego i sposobnost **realnog sagledavanja onoga što imamo na raspolaganju, onoga što nam može pomoći, onoga što nam možda nedostaje te izazova s kojima se možemo suočiti.**

Istovremeno, učesnici prepoznaju resurse koji im mogu pomoći da svoju ideju pretvore u djelovanje. Razmišljaju o **ljudima, znanjima, vještinama, informacijama, kontaktima, partnerstvima, vremenu, prostoru, opremi, materijalima, digitalnim alatima i finansijskim resursima** koje već imaju ili koje će dodatno morati osigurati. Na taj način resursi se ne svode samo na novac, već se posmatraju šire, kao sve ono što može doprinijeti realizaciji ideje.

Sljedeći korak jeste pretvaranje ideje u **jasan smjer djelovanja**. Učesnici razmišljaju o tome šta žele postići kratkoročno i dugoročno te uče formulirati ciljeve koji su konkretni i realistični. Kroz SMART pristup provjeravaju svoje ciljeve i uče da opće namjere kao što su „želimo pomoći“, „želimo biti uspješni“ ili „želimo da se više mladih uključi“ treba pretvoriti u jasnije ciljeve koji mogu usmjeravati njihove aktivnosti.

Kada postane jasnije **šta žele postići**, učesnici prelaze na planiranje **načina na koji će to uraditi**. Određuju aktivnosti i zadatke koje je potrebno provesti, razmišljaju o tome ko će za njih biti odgovoran, koji će resursi biti potrebni, kojim redoslijedom će se koraci provoditi i kako su različite aktivnosti povezane s postavljenim ciljevima.

Na taj način, tokom cijelog modula, učesnici ne rade na izolovanim vježbama, već **postepeno razvijaju istu ideju**. Svaki novi korak nadovezuje se na prethodni: ideja se istražuje, testira, analizira, unapređuje, povezuje s potrebnim resursima, pretvara u ciljeve, a zatim i u konkretne aktivnosti i zadatke. Do kraja modula, ono što je započelo kao početni koncept poprima oblik **realističnog i strukturiranog akcionog plana**.

Modul nije usmjeren na izradu složenog formalnog biznis plana. Njegova svrha je da mladi razumiju i praktično iskuse logiku prelaska **od ideje do realizacije**. Ovaj proces primjenjiv je bez obzira na to rade li na poduzetničkoj ideji, proizvodu ili usluzi, omladinskoj ili građanskoj inicijativi, društvenoj akciji ili nekom drugom rješenju kroz koje žele stvarati vrijednost.

Zašto je ova tema važna?

Mladi ljudi često imaju mnogo ideja o tome šta bi željeli stvoriti, unaprijediti ili promijeniti, ali **sama ideja ne garantuje da će se nešto zaista dogoditi**. Jedan od ključnih izazova jeste prelazak od razmišljanja „Imam ideju“ do „Znam šta trebam uraditi da bih je realizovao/la“.

Nalazi istraživanja projekta **CYBER Change Needs Assesment** pokazuju da prelazak od ideja i interesa do konkretne akcije među mladima može biti ograničen **nedostatkom samopouzdanja, strahom od neuspjeha i osuđivanja, nedostatkom podrške, niskom motivacijom i neizvjesnošću u vezi sa sljedećim koracima**. Upravo zbog toga je važno da se proces razvoja ideje podijeli na manje i razumljive korake kroz koje mladi mogu postepeno testirati i konkretizovati svoju ideju.

Kada se ideja sagleda iz više perspektiva, mladima je lakše prepoznati **šta već dobro funkcioniše, šta je potrebno unaprijediti, koji su im resursi dostupni, kakvu dodatnu podršku trebaju i koje prepreke trebaju uzeti u obzir.** Umjesto da neizvjesnost postane razlog za odustajanje od ideje, ona postaje nešto što se može istražiti i za šta se može planirati.

Na taj način razvijaju osjećaj da mogu uticati na proces i da realizacija ne zavisi samo od „dobre ideje“ ili sreće, nego i od sposobnosti analiziranja, planiranja, organizovanja, prilagođavanja i saradnje s drugima.

Ove vještine primjenjive su u različitim kontekstima. Mogu pomoći mladima pri razvoju vlastitog proizvoda ili usluge, organizovanju inicijative u zajednici, planiranju omladinske akcije, realizaciji projekta, rješavanju konkretnog problema ili preuzimanju inicijative u obrazovanju i na poslu. Zajedničko svim ovim situacijama jeste sposobnost da **se ideja pretvori u nešto što se može realno i uspješno sprovesti**.

Ishodi učenja

Do kraja modula učesnici će moći:

- istražiti i jasnije definisati ideju koju žele razvijati;
- objasniti na koju potrebu, problem ili priliku njihova ideja odgovara i za koga stvara vrijednost;
- postavljati pitanja i koristiti povratne informacije za testiranje i unapređenje ideje;
- prepoznati snage, slabosti, prilike i prijetnje povezane s idejom;
- prepoznati resurse koje već imaju i one koje će dodatno trebati osigurati;
- formulisati jasne ciljeve i provjeravati ih primjenom SMART pristupa;
- pretvoriti ciljeve u konkretne aktivnosti i zadatke;
- odrediti uloge, odgovornosti, potrebne resurse i redoslijed aktivnosti;
- povezati različite elemente ideje u jednostavan i realističan plan za njenu realizaciju;
- unaprijediti ideju i plan na osnovu analize, diskusije i povratnih informacija.

Ključne poduzetničke kompetencije

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

Identifikovanjem potrebnih ljudskih, materijalnih, informacijskih, digitalnih i drugih resursa, učesnici razvijaju kompetenciju **mobilizacije resursa**, dok postavljanje ciljeva, planiranje aktivnosti i raspodjela uloga doprinose razvoju kompetencija **planiranja i upravljanja, saradnje s drugima i preuzimanja inicijative.** Na taj način učesnici kroz praktičan rad uče šta je potrebno da bi se ideja postepeno pretvorila u konkretnu akciju.

Kako učesnici uče

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

Facilitator usmjerava proces kroz pitanja, primjere i podsticanje kritičkog razmišljanja, dok razmjena iskustava i povratne informacije drugih učesnika pomažu timovima da preispitaju i unaprijede svoje ideje. Na taj način učenje se odvija **kroz praktičnu primjenu, saradnju i postepeno pretvaranje ideje u akcioni plan.**

SESIJA 1 – OD POTREBE DO IDEJE

Pregled sesije

U prethodnom modulu učesnici su istraživali svoju zajednicu, prepoznali šta im je važno, šta već postoji, šta nedostaje ili bi moglo biti bolje te razmišljali o ulozi koju sami mogu imati u stvaranju pozitivnih promjena. Fokus se sada pomjera s prepoznavanja prostora za promjenu na generisanje ideja o tome šta se konkretno može uraditi.

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

Ideje ne moraju imati samo jedan određeni oblik. Mogu biti omladinska ili građanska inicijativa, aktivnost ili kampanja, usluga, proizvod, društvena inicijativa ili neko drugo praktično rješenje koje stvara vrijednost za druge ili za zajednicu.

Na kraju sesije učesnici će formirati timove i odabrati jednu zajedničku ideju koju će nastaviti istraživati, testirati i razvijati tokom narednih sesija.

Trajanje: 90 minuta

Preporučena veličina grupe: 12–25 učesnika

Preporučena dob: 15–29 godina

Prilagođavanje prema uzrastu

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

19–24 godine: Uključite primjere povezane s obrazovanjem, volontiranjem, učešćem mladih, kulturom, radom, digitalnim mogućnostima i lokalnim inicijativama.

25–29 godina: Primjere povežite i s profesionalnim životom, lokalnim uslugama, samostalnim inicijativama i drugim mogućnostima za stvaranje vrijednosti u zajednici.

Ishodi učenja

Do kraja sesije učesnici će moći:

- prepoznati kako ideja za djelovanje može proizaći iz potrebe, izazova, resursa ili prilike;
- generisati nekoliko mogućih ideja kao odgovor na prepoznatu potrebu ili priliku;

- razmotriti kome je ideja važna i kakvu vrijednost može stvoriti;
- prepoznati poduzetničke kompetencije koje koriste tokom osmišljavanja i razvoja ideja;
- sarađivati s drugima u odabiru i početnom oblikovanju zajedničke ideje;
- odabrati jednu timsku ideju koju će nastaviti razvijati u narednim sesijama.

Potrebni materijali

Mape zajednice i drugi materijali iz prethodnog modula, ukoliko su dostupni, flipchart papir, markeri, olovke te samoljepljivi papirići (sticky notes) ili manji listovi papira.

Tok sesije

Dio 1 – Od onoga što primjećujemo do onoga što možemo uraditi – 15 minuta

Povežite sesiju direktno s prethodnim modulom. Ako su dostupne, postavite mape zajednice na vidljivo mjesto i podsjetite učesnike da su već razmišljali o tome šta cijene u svojoj zajednici, šta nedostaje ili bi moglo biti bolje te kakvu ulogu mladi mogu imati u stvaranju promjena.

Na flipchart napišite:

Primjećujem → Važno mi je → Šta možemo uraditi?

Recite: „U prethodnom modulu razmišljali smo o tome šta primjećujemo u svojoj zajednici i kakvu ulogu možemo imati u stvaranju promjena. Sada ćemo otići korak dalje. Ako nam je nešto važno i vjerujemo da može biti bolje, šta bismo konkretno mogli uraditi?“

Zamolite učesnike da se ponovo osvrnu na neke od potreba, izazova, nedovoljno iskorištenih resursa ili prilika koje su ranije prepoznali. Ako materijali iz prethodnog modula nisu dostupni, zamolite ih da se ukratko prisjete nečega što su prepoznali kao važno.

Odaberite jedan primjer i zajedno ga istražite postavljajući sljedeća pitanja:

- Šta smo tačno primijetili?
- Kome je to važno?
- Zašto je važno?
- Šta bismo željeli da bude drugačije?
- Šta bi se moglo uraditi?

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

Dio 2 – Jedna potreba, više mogućih ideja – 20 minuta

Odaberite jednu potrebu ili priliku koja je relevantna za mlade i postavite je u središte flipcharta.

Na primjer: „Mladi nemaju dovoljno prilika da izraze svoje mišljenje o pitanjima koja ih se tiču.“

Zatim postavite pitanje: „Šta bi se moglo uraditi?“

Zapišite sve ideje bez njihovog procjenjivanja. Na primjer, ideje mogu uključivati omladinski forum, online prostor za prijedloge, sastanak s lokalnim institucijama, kampanju, vijeće mladih, javnu raspravu ili neku drugu aktivnost.

Nakon toga postavite pitanja: Da li sve ove ideje odgovaraju na istu potrebu? Mora li rješenje uvijek biti isto? Šta nam je bilo potrebno da osmislimo više mogućih rješenja?

Kroz odgovore učesnika predstavite ili prepoznajte sljedeće kompetencije: kreativnost; inicijativu; prepoznavanje prilika; rješavanje problema; komunikaciju; saradnju.

Objasnite da su to sastavni dijelovi poduzetničkih kompetencija. One nisu potrebne samo za pokretanje biznisa. Koristimo ih svaki put kada prepoznamo priliku, osmislimo ideju, tražimo rješenje, uključujemo druge ljude i pokušavamo nešto pretvoriti u konkretnu akciju.

Dio 3 – Jedna potreba, mnogo mogućih ideja – 40 minuta

Zamolite učesnike da se vrate na potrebe, izazove, prilike i ideje koje su prepoznali u Modulu 2 i odaberu one na kojima bi najviše željeli nastaviti raditi.

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

Ako neki učesnik ima drugačiju ideju, pomozite mu da prepozna kojoj od postojećih tema ili ideja je ona najsličnija te ga, gdje je moguće, uključite u tu grupu. Članovi grupe ne moraju imati identične ideje. Dovoljno je da su povezani sa sličnom potrebom, izazovom ili područjem interesa, jer će u narednom koraku grupa zajednički razmatrati različita moguća rješenja i odabrati jednu ideju za daljnji razvoj.

Objasnite:

„Od ovog trenutka nadalje, radit ćete u timovima s učesnicima koje zanima slična tema ili ideja. Ne morate svi početi s potpuno istom idejom. Vaš zadatak je da razmotrite različite prijedloge unutar grupe i zajedno odaberete jednu ideju koju želite dalje razvijati.“

Najprije ih zamolite da razjasne odabranu temu kroz sljedeća pitanja:

- Šta tačno želimo da bude bolje ili drugačije?
- Kome je to važno?

- Zašto je važno?
- Šta već postoji?
- Gdje vidimo prostor da se nešto uradi?

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

Naglasite da ne trebaju odmah odbacivati ideje. Cilj je prvo generisati više mogućnosti, a zatim napraviti odabir.

Kada osmisle nekoliko ideja, zamolite ih da ih razmotre kroz sljedeća pitanja:

- Da li ideja odgovara onome što želimo unaprijediti?
- Za koga ona stvara vrijednost?
- Šta bi promijenila ili omogućila?
- Da li nas kao tim zanima i motiviše?
- Da li vidimo priliku da s njom uradimo nešto konkretno?

Na osnovu diskusije, svaki tim odabire jednu zajedničku ideju.

Zamolite timove da svoju odabranu **ideju/inicijativu** zapišu na flipchart papir koristeći pet kratkih stavki:

- Potreba, izazov ili pitanje kojim se želimo baviti je:
- Ljudi/grupa kojima je ovo važno su:
- Naša ideja/inicijativa je:
- Kroz našu inicijativu želimo uticati na:
- Pozitivna promjena kojoj želimo doprinijeti je:

Možete im dati sljedeći ili neki drugi odgovarajući primjer kao smjernicu za razmišljanje:

- **Potreba/izazov:** Mladi su rijetko uključeni u donošenje odluka u zajednici.
- **Kome je važno:** Mladima u našoj općini.
- **Naša ideja/inicijativa:** Omladinska kampanja i niz sastanaka s predstavnicima općine.
- **Želimo uticati na:** Veću informisanost i interes mladih za učešće u lokalnom donošenju odluka.
- **Pozitivna promjena kojoj želimo doprinijeti:** Veće i smislenije učešće mladih u pitanjima koja ih se tiču.

Dajte svakom timu dvije do tri minute da predstavi svoju ideju. Nakon svake prezentacije, ostali učesnici mogu postaviti kratko pitanje ili dati dodatni prijedlog.

Naglasite da ne rangiramo niti ocjenjujemo ideje. Povratne informacije služe tome da pomognu timovima da uoče da li je njihova ideja jasna i razumljiva te postoji li nešto o čemu trebaju dodatno razmisliti.

Dio 4 – Naša ideja je polazna tačka, a ne završeno rješenje – 15 minuta

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

- Šta već znamo o našoj ideji?
- Šta još uvijek ne znamo ili trebamo provjeriti?
- Šta trebamo bolje razumjeti prije nego što počnemo planirati?

Zatim zamolite svaki tim da podijeli jednu stvar koju već zna i jednu stvar koju još treba istražiti ili dodatno provjeriti.

Postavite cijeloj grupi pitanje: „Koje ste vještine već koristili danas tokom osmišljavanja i odabira ideje?“

Povežite njihove odgovore s kreativnošću, inicijativom, komunikacijom, slušanjem, saradnjom, rješavanjem problema i donošenjem odluka.

Završite porukom: „Danas nismo kreirali gotova rješenja. Od nečega što smo prepoznali kao važno došli smo do ideja o tome šta možemo uraditi. Sljedeći korak je provjeriti da li dovoljno dobro razumijemo svoju ideju, kome je ona važna i šta trebamo znati prije nego što je počnemo pretvarati u plan.“

Objasnite da će timovi i ideje ostati isti i u narednim sesijama. Svaka sljedeća aktivnost dodat će novi element procesu razvoja ideje: ideja će se istraživati i testirati, analizirati kroz SWOT analizu, razmatrat će se potrebni resursi, postavljati SMART ciljevi i postepeno pretvarati u konkretan akcioni plan.

Napomene za facilitatora

Fokus je na poduzetničkim kompetencijama kao vještinama za preuzimanje inicijative i stvaranje vrijednosti, a ne na tome da svi učesnici razviju poslovnu ideju ili biznis. Prihvatite različite oblike ideja. Omladinska inicijativa, kampanja, aktivnost u zajednici, usluga, proizvod ili društvena akcija mogu se jednako uspješno koristiti tokom narednih sesija.

Nemojte dozvoliti timovima da previše vremena provedu tražeći „savršenu“ ideju. U ovoj fazi potrebna im je ideja koja je dovoljno jasna da mogu nastaviti raditi na njoj. Ona se može mijenjati i unapređivati kako budu dobijali nove informacije i povratne informacije.

Posebnu pažnju posvetite izbjegavanju ponavljanja rada iz Modula 2. Učesnici su tamo već učili kako prepoznati potrebe, izazove i resurse te da prilika može značiti odgovor na neku potrebu ili stvaranje vrijednosti za zajednicu. U ovoj sesiji ne vraćamo se detaljnom mapiranju zajednice, već te uvide koristimo kao polaznu tačku za generisanje konkretne ideje.

SESIJA 2 – ISTRAŽIMO I RAZVIJMO SVOJU IDEJU

Pregled sesije

Kada se pojavi ideja, sljedeći korak je da je pažljivije ispitamo prije nego što počnemo s njenim planiranjem. Dobra ideja nije samo nešto što se nama čini zanimljivim, već je važno razumjeti na koju potrebu ili priliku odgovara, za koga stvara vrijednost, koje su njene snage i šta njenu realizaciju može učiniti lakšom ili težom.

Ova sesija pomaže učesnicima da detaljnije istraže zajedničku ideju koju su odabrali u prethodnoj sesiji. Umjesto da odmah pređu na planiranje, timovi najprije testiraju svoj početni koncept, sagledavaju ga iz različitih perspektiva i prepoznaju šta već znaju, a šta još trebaju istražiti ili unaprijediti.

Kroz SWOT analizu učesnici ispituju snage i slabosti svoje ideje, kao i prilike i prijetnje u okruženju. Zatim razmatraju šta im je potrebno da bi se ideja realizovala te prepoznaju da resursi nisu samo finansijska sredstva, već i ljudi, vještine, znanja, informacije, kontakti, partnerstva, vrijeme, prostor, oprema i digitalni alati.

Tokom sesije učesnici primjenjuju važne poduzetničke vještine: **vrednovanje ideja i prilika, kritičko razmišljanje, rješavanje problema, saradnju, donošenje odluka i mobilizaciju resursa**. Ove vještine pomažu im da svoju ideju sagledaju realnije i odrede šta trebaju uraditi prije nego što pređu na konkretno planiranje.

Trajanje: 100 minuta

Preporučena veličina grupe: 12–25 učesnika

Preporučena dob: 15–29 godina

Prilagođavanje prema uzrastu

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

Ishodi učenja

Do kraja sesije učesnici će moći:

- analizirati svoju ideju u odnosu na potrebu ili priliku na koju odgovara i vrijednost koju stvara;
- prepoznati šta već znaju o ideji, a šta trebaju dodatno provjeriti;
- prepoznati snage, slabosti, prilike i prijetnje povezane s idejom;
- identificirati različite vrste resursa potrebnih za njenu realizaciju;
- procijeniti koje resurse već imaju, a koje trebaju dodatno osigurati;
- prepoznati šta trebaju unaprijediti, istražiti ili osigurati prije nego što pređu na konkretno planiranje ideje.

Potrebni materijali: Flipchart papir, markeri, A4 listovi, olovke, samoljepljivi papirići (sticky notes), **Radni list – SWOT analiza**.

Tok sesije

Dio 1 – Šta znamo, a šta pretpostavljamo? – 25 minuta

Zamolite učesnike da se vrate u timove formirane tokom prethodne sesije i pogledaju zajedničku ideju koju su odabrali. Podsjetite ih da su već odredili šta žele unaprijediti ili promijeniti, kome je njihova ideja važna i kakvu vrijednost žele stvoriti.

Objasnite da sljedeći korak nije da odmah počnu planirati, nego da najprije provjere koliko onoga na čemu se njihova ideja zasniva zaista znaju, a koliko samo pretpostavljaju.

Recite: „Kada imamo ideju, lako možemo pretpostaviti da dobro razumijemo problem, da znamo šta je ljudima potrebno ili da će im naša ideja biti korisna. Ali prije nego što počnemo planirati, važno je razlikovati ono što znamo od onoga što još trebamo provjeriti.“

Postavite pitanje: „Šta trebamo znati o našoj ideji prije nego što počnemo planirati kako ćemo je realizovati?“

Zapišite nekoliko odgovora na flipchart. Podstaknite učesnike da razmišljaju o potrebi ili problemu kojim se žele baviti, ljudima kojima je ideja namijenjena, njihovim potrebama i interesima, kao i o uslovima u kojima bi se ideja realizovala.

Na flipchart napišite sljedeća pitanja i postavite ih na vidljivo mjesto u prostoriji:

- Šta već znamo o potrebi, problemu ili prilici kojom se želimo baviti?
- Šta znamo o ljudima kojima je naša ideja/inicijativa namijenjena, šta im je važno, šta im je potrebno i šta bi im bilo korisno?
- Šta trenutno samo pretpostavljamo, ali još nismo sigurni da je tačno?
- Šta trebamo dodatno provjeriti ili saznati prije nego što nastavimo razvijati svoju ideju/inicijativu?

Zamolite timove da nastave rad u svojim grupama i razgovaraju o ovim pitanjima. Svaka grupa treba zapisati svoje odgovore na flipchart papir tako da jasno razlikuje ono što već zna, ono što pretpostavlja i ono što još treba provjeriti ili istražiti.

Dajte im dovoljno vremena za rad i naglasite da nije problem ako još nemaju odgovore na neka pitanja. Upravo je cilj da prepoznaju šta već znaju o svojoj ideji/inicijativi, a šta trebaju dodatno istražiti prije nego što nastave njen razvoj.

Podstaknite ih da budu što konkretniji. Na primjer, ako tim planira inicijativu za stvaranje prostora u kojem mladi mogu predlagati promjene u svojoj zajednici, možda pretpostavljaju da mladi žele učestvovati. Pitajte: „Kako to znate? Jeste li razgovarali s drugim mladima? Znate li na koji način bi željeli učestvovati? Šta biste trebali provjeriti?“

Ako tim razvija proizvod ili uslugu, možda pretpostavlja da je ljudima to potrebno. Pitajte: „Kako to znate? Ko bi to koristio? Šta već znate o tim ljudima, a šta trebate dodatno saznati?“

Zamolite svaki tim da odabere jednu ili dvije najvažnije pretpostavke koje trebaju provjeriti i da ih ukratko podijeli s ostalim učesnicima. Ostali mogu postaviti pitanje ili predložiti šta bi još bilo korisno istražiti.

Naglasite da nije potrebno da sve te stvari provjere tokom same sesije. Cilj je da razumiju da je razvoj ideje proces istraživanja, učenja i prilagođavanja, a ne samo razrada prve zamisli koju su imali.

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

Objasnite da će sada, nakon što su jasnije razlikovali ono što znaju od onoga što trebaju provjeriti, u sljedećem dijelu sagledati svoju ideju iz više perspektiva kroz SWOT analizu, odnosno razmotriti šta im može pomoći, šta im nedostaje i koji faktori iz okruženja mogu olakšati ili otežati njenu realizaciju.

Dio 2 – Sagledavanje ideje iz različitih perspektiva – SWOT analiza – 35 minuta

Objasnite da je, nakon što su jasnije definisali svoju ideju, sljedeći korak da je sagledaju iz različitih perspektiva. Za to će koristiti **SWOT analizu**, jednostavan alat koji pomaže da prepoznamo snage i slabosti ideje, kao i prilike i prijetnje koje postoje u okruženju.

Na flipchartu nacrtajte četiri polja i objasnite:

- **Snage (Strengths)** su pozitivne stvari povezane sa samom idejom ili timom koje mogu pomoći njenoj realizaciji. To mogu biti dobra ideja, znanje, vještine, iskustvo, motivisan tim, dobri kontakti ili nešto što ideju čini drugačijom i korisnom.
- **Slabosti (Weaknesses)** su unutrašnja ograničenja koja mogu otežati realizaciju ideje, kao što su nedostatak određenih vještina, iskustva, vremena, informacija ili drugih resursa.
- **Prilike (Opportunities)** su vanjski uslovi ili promjene koje mogu pomoći razvoju ideje, poput interesa ljudi, novog trenda, dostupne tehnologije, mogućnosti za partnerstvo, programa podrške ili neke druge promjene u okruženju.
- **Prijetnje (Threats)** su vanjski faktori koji mogu otežati realizaciju ideje, kao što su konkurencija, nedovoljno interesovanje, promjene uslova, ograničena podrška, visoki troškovi ili druge prepreke koje tim ne može u potpunosti kontrolisati.

Naglasite razliku između unutrašnjih faktora – snaga i slabosti – i vanjskih faktora – prilika i prijetnji. Ako je potrebno, navedite jednostavan primjer: ako niko u timu ne zna kako napraviti web-stranicu, to može biti slabost; ako postoji besplatan program kroz koji mogu dobiti takvu vrstu podrške, to može biti prilika.

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

Kada završe, zamolite svaki tim da pogleda cjelokupnu analizu i razgovara o sljedećem pitanju: „Šta nam ovo govori o našoj ideji? Na čemu možemo graditi? Šta trebamo unaprijediti? Koju priliku možemo iskoristiti? Za koju prijetnju trebamo biti spremni?“

Zamolite svaki tim da s ostatkom grupe podijeli jednu stvar koju su otkrili kroz analizu, a o kojoj ranije nisu dovoljno razmišljali.

Ovaj dio završite pitanjem: „Nakon SWOT analize, da li sada drugačije gledate na svoju ideju? Da li biste nešto promijenili, dodali ili unaprijedili?“

Naglasite da svrha SWOT analize nije pokazati da li je ideja „dobra“ ili „loša“. Njena svrha je pomoći učesnicima da ideju sagledaju realnije i donose bolje odluke o njenjem daljnjem razvoju.

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

Pređite na pitanje: „Ako odlučimo nastaviti razvijati ovu ideju, šta će nam konkretno biti potrebno?“

Zapišite prve odgovore na flipchart. Učesnici će vjerovatno spomenuti novac, opremu ili materijale. Objasnite da su to važni resursi, ali da su resursi mnogo širi pojam od finansijskih sredstava.

Za realizaciju ideje mogu biti potrebni ljudi i vještine, znanje i informacije, vrijeme, prostor, materijali i oprema, kontakti i partnerstva, digitalni alati, podrška drugih ljudi ili organizacija, kao i finansijski resursi.

Zamolite timove da nastave rad u svojim grupama i na flipchart papiru naprave tri kolone:

Šta nam je potrebno?	Šta već imamo?	Kako ili gdje možemo nabaviti ono što nam nedostaje?

Objasnite da u prvu kolonu trebaju upisati resurse koji su im potrebni za realizaciju njihove ideje/inicijative, u drugoj prepoznati koje od tih resursa već imaju, a u trećoj razmotriti kako ili gdje mogu obezbijediti resurse koji im nedostaju.

Podstaknite ih da razmišljaju konkretno o svojoj ideji. Ako im je potrebna određena vještina, da li je neko u timu već posjeduje? Ako su im potrebne informacije, gdje ih mogu pronaći? Ako im je potreban prostor, moraju li ga platiti ili ga mogu koristiti putem škole, omladinskog centra, organizacije ili partnera? Ako im je potrebna oprema, moraju li je kupiti ili je mogu posuditi? Ako trebaju doći do određenih ljudi, ko već ima kontakt s njima?

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

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

Ukratko razgovarajte o ljudima i organizacijama koje im mogu pomoći. Postavite pitanje: „Ko nam može pomoći znanjem, kontaktom, prostorom, opremom, pristupom ljudima kojima je ideja namijenjena ili nekim drugim resursom koji nam nedostaje?“ Na taj način učesnici postepeno prepoznaju važnost saradnje, partnerstava i korištenja resursa koji već postoje u njihovom okruženju.

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

Zamolite timove da ponovo pogledaju svoju početnu ideju i sve kroz šta su prošli tokom sesije. Postavite im tri pitanja: „Šta sada jasnije vidimo u vezi s našom idejom? Šta trebamo dodatno unaprijediti ili provjeriti? Šta je za nas najvažnije osigurati kako bismo mogli nastaviti dalje?“

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

- Ono što želimo zadržati u našoj ideji je: _____
- Ono što trebamo provjeriti ili unaprijediti je: _____

- Ono što trebamo osigurati je: _____

Pozovite timove da ukratko podijele jedan od svojih zaključaka.

Završite porukom: „Dobra ideja ne mora biti savršena od samog početka. Ona se razvija kada postavljamo pitanja, provjeravamo ono što znamo, prepoznajemo prilike i ograničenja te razmišljamo o tome šta nam je potrebno da bismo nastavili dalje. Preduzetničko razmišljanje također znači biti spreman unaprijediti ili prilagoditi ideju na osnovu onoga što naučimo."

Povežite ovu sesiju sa sljedećom. U prethodnoj sesiji učesnici su generisali i odabrali zajedničku ideju, a danas su je testirali, analizirali iz različitih perspektiva i napravili početni pregled resursa koji su im potrebni. U narednoj sesiji iskoristit će sve to kako bi ideju pretvorili u jasniji i realističniji plan djelovanja.

Napomene za facilitatore

Nemojte koristiti SWOT analizu kao test koji treba pokazati da li tim treba nastaviti s idejom ili od nje odustati. Njena svrha je pomoći učesnicima da nauče kritički sagledavati ideju iz više perspektiva. Ako prepoznaju značajnu slabost ili prijetnju, pitajte ih šta bi mogli uraditi da je smanje ili prevaziđu, umjesto da odmah zaključite kako ideja nije dobra.

Pobrinite se da učesnici ne miješaju slabosti i prijetnje. Pitanje **„Da li je ovo nešto povezano s nama i našom idejom ili je to nešto što dolazi iz okruženja?"** obično je dovoljno da im pomogne da naprave razliku između ta dva pojma.

Prilikom razgovora o resursima, izbjegavajte da se diskusija odmah svede na novac. Finansijski resursi su samo jedna vrsta resursa. Posebno podstaknite učesnike da prepoznaju ono što već imaju unutar tima i u svom okruženju: vještine, znanje, vrijeme, kontakte, pristup prostoru, digitalne alate, partnerstva i podršku. Detaljnije finansijsko planiranje bit će obrađeno u zasebnoj sesiji.

Ako timovi rade na različitim vrstama ideja, koristite istu osnovnu logiku za sve njih:

- Kojoj potrebi ili prilici odgovaramo?
- Koju vrijednost stvaramo?
- Šta znamo, a šta trebamo provjeriti?
- Šta nam može pomoći, a šta nas može ometati?
- Šta nam je potrebno i kako to možemo osigurati?

Ova logika omogućava primjenu preduzetničkih vještina u razvoju različitih ideja, pri čemu nije potrebno da sve ideje budu iste prirode.

Handout 1

SWOT ANALIZA NAŠE IDEJE

SWOT analiza pomaže vam da sagledate svoju ideju iz različitih perspektiva. Snage i slabosti povezane su sa samom idejom i onim što vaš tim ima na raspolaganju, dok su prilike i prijetnje povezane s okruženjem i faktorima koji nisu u potpunosti pod vašom kontrolom.

SNAGE – Na Čemu Možemo Graditi?

Razmislite o tome šta je najjače u vašoj ideji i zašto bi mogla biti korisna ili vrijedna ljudima kojima je namijenjena. Koje vještine, talente i sposobnosti imate unutar tima? Koja znanja ili iskustva već posjedujete u oblasti povezanoj s idejom? Koje resurse, kontakte ili druge prednosti već imate?

SLABOSTI – Šta Nam Nedostaje ili Šta Trebamo Unaprijediti?

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

PRILIKE – Šta Nam u Okruženju Može Pomoći?

Razmislite postoji li potreba ili interes za ono što predlažete. Postoje li ljudi, organizacije, institucije ili kompanije s kojima biste mogli sarađivati? Poznajete li nekoga ko ima znanje ili iskustvo u ovoj oblasti i ko vam može pomoći ili pružiti savjet? Postoje li programi, obuke, mentori ili drugi oblici podrške koje možete koristiti? Mogu li vam nove tehnologije ili digitalni alati pomoći? Postoji li trend ili promjena koja vašu ideju čini relevantnijom ili otvara novu priliku? Postoji li mogućnost da doprete do više ljudi ili dodatno razvijete svoju ideju?

PRIJETNJE – Šta u Okruženju Može Otežati Realizaciju Ideje?

Razmislite o tome šta bi moglo krenuti drugačije od onoga što ste planirali. Postoje li drugi proizvodi, usluge ili rješenja koja već odgovaraju na istu potrebu? Postoji li rizik da neće biti dovoljno interesa za vašu ideju? Postoje li vanjski uslovi ili prepreke koje bi mogle otežati njenu realizaciju? Da li zavisite od ljudi, resursa, partnera ili drugih faktora koje ne možete u potpunosti kontrolisati? Može li neka promjena u okruženju negativno uticati na vašu ideju?

Zapišite svoje odgovore i ključne zaključke na flipchart.

SESIJA 3 – IZRADA NAŠEG AKCIONOG PLANA

Pregled sesije

U prethodnim sesijama učesnici su odabrali zajedničku ideju, analizirali je iz različitih perspektiva kroz SWOT analizu te razmotrili resurse kojima raspolažu i one koji im nedostaju. U ovoj sesiji napravit će sljedeći korak – pretvoriti ideju u jasan i praktičan akcioni plan.

Najprije će timovi ukratko finalizirati svoju ideju i odrediti šta njome žele postići. Zatim će formulisati ciljeve i provjeriti ih koristeći SMART pristup. Kada budu znali gdje žele stići, odredit će šta konkretno treba uraditi, kojim redoslijedom, ko će biti odgovoran, kada će se aktivnosti provoditi i koji će resursi biti potrebni.

Rad će se odvijati kroz kratke cikluse timskog rada, zajedničkog predstavljanja, davanja povratnih informacija i dorade planova. Na taj način učesnici neće samo razvijati svoj plan, već će imati priliku testirati svoje ideje kroz pitanja i perspektive drugih učesnika.

Fokus je na razvoju preduzetničkih vještina postavljanja ciljeva, planiranja, organizacije, određivanja prioriteta, saradnje, komunikacije i preuzimanja odgovornosti. Ove vještine mogu se primijeniti pri razvoju različitih ideja – od proizvoda i usluga do različitih aktivnosti i inicijativa.

Trajanje: 110 minuta

Preporučena veličina grupe: 12–25 učesnika

Preporučeni uzrast: 15–29 godina

Prilagođavanje prema uzrastu

15–18 godina: Koristite jednostavne primjere prilikom objašnjavanja razlike između ideje, cilja i aktivnosti te pomozite učesnicima da šire ciljeve pretvore u konkretne i realistične korake.

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

25–29 godina: Podstaknite detaljnije promišljanje o ostvarivosti ciljeva, prioritetima, međuzavisnosti aktivnosti, raspodjeli odgovornosti i resursima potrebnim za realizaciju.

Ishodi učenja

Do kraja sesije učesnici će moći:

- jasno i sažeto predstaviti svoju ideju;
- razlikovati ideju, opći cilj, specifične ciljeve i aktivnosti;
- formulisati jasne i realistične ciljeve te ih provjeriti primjenom SMART pristupa;
- pretvoriti cilj u konkretne aktivnosti i zadatke;
- odrediti logičan redoslijed i vremenski okvir aktivnosti;
- rasporediti uloge i odgovornosti unutar tima;
- povezati aktivnosti s resursima potrebnim za njihovu realizaciju;
- koristiti pitanja i povratne informacije za unapređenje svojih ideja i planova;
- izraditi jednostavan i praktičan akcioni plan.

Potrebni materijali

Flipchart papir, markeri, A4 listovi, olovke, samoljepljivi papirići (sticky notes), materijali iz prethodne sesije koji sadrže odabranu ideju, SWOT analizu i mapiranje resursa, Handout – Od ideje do ciljeva i Handout – Naš akcioni plan.

Tok sesije

Dio 1 – Naša ideja ukratko – 20 minuta

Zamolite učesnike da se vrate u timove u kojima razvijaju svoju zajedničku ideju. Objasnite da je prije početka planiranja važno da svi članovi tima imaju zajedničko razumijevanje onoga što tačno žele razvijati.

Zamolite ih da pogledaju svoju ideju i zaključke iz prethodne sesije te odgovore na sljedeća pitanja: Koja je naša ideja? Šta želimo ponuditi, stvoriti ili uraditi? Kome je namijenjena? Na koju potrebu, problem ili priliku odgovara? Koju vrijednost želimo stvoriti?

Kako biste pokazali šta se očekuje, navedite kratak primjer. Ako je grupa mladih primijetila zapušten javni prostor u svom naselju, opis bi mogao glasiti: „Zajedno s drugim mladima i stanovnicima želimo urediti zapušteni javni prostor i stvoriti mjesto koje se može koristiti za druženje i različite aktivnosti.“

Objasnite da trebaju pripremiti sličan kratak opis svoje ideje. Nije potrebno da je ponovo razrađuju od početka niti da pišu dug tekst. U jednoj ili dvije rečenice trebalo bi biti jasno šta žele uraditi, za koga i koju vrijednost žele stvoriti. Ako su, kao rezultat SWOT analize iz prethodne sesije, odlučili nešto promijeniti ili dodati, to sada trebaju uključiti u opis.

Kada timovi završe, zamolite svaki tim da predstavi svoju ideju cijeloj grupi u jednoj ili dvije rečenice. Nakon svake prezentacije ostavite vrijeme za jedno ili dva kratka pitanja ili komentara drugih učesnika.

Vodite razmjenu koristeći pitanja: Da li smo jasno razumjeli šta tim želi uraditi? Kome je ideja namijenjena? Postoji li nešto što bismo željeli dodatno pitati ili pojasniti?

Objasnite da cilj nije procjenjivati da li je ideja „dobra“ ili „loša“, već da tim provjeri da li je uspio svoju ideju jasno prenijeti drugima. Ako pitanja pokažu da nešto nije dovoljno jasno ili ako dobiju koristan prijedlog, mogu doraditi svoj opis prije nego što nastave dalje.

Dio 2 – Od ideje do ciljeva – 30 minuta

Kada timovi završe opis svoje ideje, postavite pitanje: „Sada znamo šta želimo uraditi. Ali šta želimo postići kroz to?“

Ukratko objasnite razliku između općeg cilja i specifičnih ciljeva. Opći cilj pokazuje širu namjeru, odnosno ono što želimo postići ili kakvoj promjeni želimo doprinijeti. Specifični ciljevi preciznije pokazuju šta trebamo ostvariti kako bismo se približili tom širem cilju.

Ponovo upotrijebite isti primjer. U slučaju javnog prostora, opći cilj može biti: „Doprinijeti stvaranju ugodnijeg i korisnijeg javnog prostora koji mogu koristiti mladi i drugi stanovnici.“

Zamolite timove da razgovaraju o pitanjima: Šta želimo postići kroz našu ideju? Kakav rezultat ili promjenu želimo vidjeti? Zatim ih zamolite da svoj opći cilj napišu u jednoj rečenici.

Kada to završe, objasnite da nam širi cilj pokazuje smjer, ali da za planiranje trebamo preciznije definisati šta tačno želimo postići.

Na primjer, u slučaju javnog prostora, mogli bismo početi sa: „Želimo unaprijediti zapušteni prostor u naselju.“

Pitajte učesnike: „Da li nam ovakvi ciljevi daju dovoljno informacija da bismo mogli početi planirati?“

U ovom trenutku predstavite SMART pristup. Objasnite da nam on pomaže provjeriti da li je cilj specifičan (Specific), mjerljiv (Measurable), ostvariv (Achievable), relevantan (Relevant) i vremenski određen (Time-bound).

Prikažite provjeru direktno kroz primjer. Za cilj „Unaprijediti zapušteni prostor u naselju“ postavite pitanja: Šta tačno znači „unaprijediti“? Kako ćemo znati da smo uspjeli? Šta realno možemo uraditi? Do kada? Nakon provjere, cilj može glasiti: „U periodu od dva mjeseca, zajedno s najmanje 20 mladih ljudi i stanovnika naselja, organizovati dvije zajedničke akcije čišćenja i osnovnog uređenja odabranog javnog prostora.“

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

Zamolite ih da provjere: Da li je jasno šta tačno želimo postići? Kako ćemo znati da smo uspjeli? Da li je realno ostvariti to s vremenom i resursima koji su nam na raspolaganju? Da li je cilj relevantan za našu ideju? Do kada ga želimo ostvariti? Ako je odgovor na bilo koje od ovih pitanja nejasan, zamolite ih da unaprijede formulaciju cilja.

Kada timovi završe, zamolite svaki tim da predstavi jedan od svojih specifičnih ciljeva. Zamolite ostale učesnike da slušaju imajući na umu SMART pitanja te da postave kratko pitanje ili daju prijedlog: Da li je jasno šta tim želi postići? Kako će znati da su uspjeli? Djeluje li cilj ostvarivo? Da li je jasno do kada treba biti ostvaren?

Usmjeravajte diskusiju prema jasnoći i ostvarivosti cilja, a ne prema tome da li se ostalim učesnicima sviđa sama ideja. Nakon razmjene mišljenja, dajte timovima kratko vrijeme da dorade svoj cilj ukoliko smatraju da su neki od komentara korisni.

Dio 3 – Od ciljeva do aktivnosti – 25 minuta

Kada timovi formulišu svoje ciljeve, recite: „Sada znamo šta želimo postići. Sljedeće pitanje je: Šta tačno trebamo uraditi da se to zaista i dogodi?“

Zamolite timove da nastave raditi u svojim grupama. Na flipchart papiru neka zapišu sve aktivnosti i zadatke za koje smatraju da će biti potrebni kako bi ostvarili cilj koji su postavili.

Potaknite ih da prvo razmisle o svim potrebnim koracima, bez brige o njihovom tačnom redoslijedu ili o tome ko će biti odgovoran za njih. Objasnite da će u sljedećem koraku detaljnije analizirati aktivnosti i organizovati ih u realan plan za provedbu svoje inicijative.

Prije nego što počnu, pokažite im šta to znači kroz primjer. Ako želimo organizovati dvije akcije unapređenja javnog prostora, vjerovatno ćemo trebati prikupiti mišljenja mladih i stanovnika, provjeriti ko je odgovoran za taj prostor i šta je dozvoljeno uraditi, kontaktirati relevantne institucije ili partnere, osigurati materijale i podršku, pozvati ljude da učestvuju i organizovati same akcije.

Recite im: „Sada razmišljajte o svom cilju na isti način. Zamislite da ga zaista trebate provesti. Šta trebate uraditi od početka do kraja?“

Kada zapišu aktivnosti, zamolite ih da provjere da li se neke aktivnosti ponavljaju, da li je neka aktivnost previše široko definisana i treba li je podijeliti na manje zadatke te da li nedostaje neki važan korak.

Zatim ih zamolite da aktivnosti rasporede logičnim redoslijedom. Pomozite im kroz primjer: ne bismo počeli uređivati javni prostor prije nego što provjerimo ko je odgovoran za njega i šta nam je dozvoljeno uraditi.

Postavite pitanja: Šta trebamo uraditi prvo? Šta slijedi nakon toga? Da li neka aktivnost zavisi od prethodne? Šta se može raditi istovremeno? Da li sve aktivnosti zaista doprinose ostvarivanju našeg cilja?

Kada timovi utvrde redoslijed, zamolite svaki tim da ukratko predstavi glavne korake, bez detaljnog objašnjavanja svakog zadatka. Ostali učesnici mogu postaviti pitanje ili predložiti nešto što je tim možda previdio: Da li nedostaje neki važan korak? Treba li nešto uraditi ranije? Mogu li se neke aktivnosti odvijati paralelno?

Ohrabrite timove da razmotre prijedloge koje dobiju, ali im prepustite da sami odluče koji imaju smisla za njihovu ideju. Po potrebi mogu prilagoditi redoslijed aktivnosti prije nego što nastave.

Objasnite da upravo tome služi planiranje – pretvara jednu veću ideju u manje, konkretne i ostvarive korake.

Dio 4 – Naš akcioni plan – 35 minuta

Kada aktivnosti budu poredane redoslijedom, recite: „Sada znamo šta trebamo uraditi. Ali da bismo imali pravi plan, moramo znati i ko će to uraditi, kada, šta će nam biti potrebno i koji rezultat očekujemo postići.“

Prikažite jedan ili dva primjera na flipchartu. Ako je aktivnost „Provjeriti ko je odgovoran za javni prostor“, Marko može provjeriti dostupne informacije i kontaktirati nadležnu instituciju tokom prve sedmice. U planu to znači: aktivnost – provjera odgovornosti za prostor; odgovorna osoba – Marko; kada – prva sedmica; potrebni resursi – informacije i kontakti; očekivani rezultat – utvrđena odgovornost i prikupljene informacije o tome šta je moguće uraditi.

Podijelite Radni list – Naš akcioni plan i recite im: „Sada uzmite aktivnosti koje ste poredali i za svaku od njih odredite: Ko će biti odgovoran? Kada treba biti provedena? Šta će vam biti potrebno? Koji konkretan rezultat očekujete?“

Objasnite da odgovorna osoba za određenu aktivnost ne mora sve uraditi sama. To znači da će se pobrinuti da aktivnost bude organizovana i provedena u koordinaciji s ostalim članovima tima.

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

U ovoj fazi ne trebaju detaljno izračunavati finansijske troškove. Ako neka aktivnost zahtijeva finansijska sredstva, dovoljno je da to zabilježe kao resurs; troškovi će kasnije biti detaljnije razrađeni.

Kada završe plan, zamolite ih da ga sagledaju kao cjelinu i provjere: Da li aktivnosti zaista vode prema našim ciljevima? Da li je jasno ko je za šta odgovoran? Da li je vremenski okvir realan? Znamo li šta nam je potrebno za svaku aktivnost? Nedostaje li nešto?

Zatim zamolite svaki tim da ukratko predstavi svoj plan. Umjesto da čitaju cijelu tabelu, neka objasne šta je njihov cilj, koje su glavne aktivnosti, koji je prvi korak i šta smatraju posebno važnim za provedbu plana.

Nakon svakog predstavljanja ostavite kratko vrijeme za pitanja, komentare i prijedloge drugih učesnika. Potaknite pitanja koja će pomoći timu da dodatno promisli o svom planu: „Imate li dovoljno vremena za ovu aktivnost?“ „Šta ćete uraditi ako ne uspijete osigurati potrebni resurs?“ „Ko vam može pomoći?“ „Nedostaje li neki korak?“

Nakon plenarne razmjene, dajte im nekoliko minuta da se vrate u svoje timove i, ukoliko smatraju potrebnim, naprave završne izmjene plana na osnovu pitanja i prijedloga koje su dobili.

Na kraju postavite pitanje: „Kada biste zaista morali početi provoditi svoju ideju već sutra, koji bi bio vaš prvi konkretan korak?“

Istaknite da se proces koji su koristili može primijeniti na različite ideje: **ideja → cilj → SMART provjera → aktivnosti → odgovornosti, vrijeme i resursi → plan**. Vještine postavljanja ciljeva, planiranja, organizovanja, mobilizacije resursa, saradnje i korištenja povratnih informacija pomažu nam svaki put kada želimo pretvoriti ideju u konkretnu akciju.

Završite porukom: „Dobra ideja je polazna tačka. Da bi postala ostvariva, moramo znati šta želimo postići i koji će nas koraci dovesti do toga. Planiranje nam pomaže da veliku ideju pretvorimo u konkretne aktivnosti koje možemo organizovati, provesti i pratiti.“

Napomene za facilitatora

Koristite primjere u trenutku kada dajete instrukciju, a ne kao zasebnu lekciju. Dovoljno je ukratko pokazati kako bi određeni korak izgledao na primjeru platnenih vrećica ili javnog prostora, a zatim odmah zamoliti učesnike da isti pristup primijene na svoju ideju.

Kratke plenarne razmjene ne trebaju se pretvoriti u duge ili formalne prezentacije. One su dio procesa razvoja ideje i omogućavaju učesnicima da objasne svoju ideju drugima, postavljaju i odgovaraju na pitanja, čuju različite perspektive i koriste povratne informacije kako bi unaprijedili ono što razvijaju. Podstičite konstruktivne komentare usmjerene na ideju, ciljeve i plan, a ne na osobe koje ih predstavljaju. Timovi ne moraju prihvatiti svaki prijedlog. Važno je da ga razmotre i sami procijene hoće li im pomoći da unaprijede svoju ideju.

Pobrinite se da učesnici razumiju razliku između cilja i aktivnosti. Aktivnost opisuje šta ćemo raditi, dok cilj pokazuje šta želimo postići. SMART pristup koristite kao praktičan alat za provjeru, a ne kao zasebnu teorijsku lekciju.

Nemojte ponavljati SWOT analizu i mapiranje resursa. Podstaknite timove da koriste rezultate iz prethodne sesije.

U ovoj sesiji nemojte ulaziti u detaljne izračune troškova.

Materijali za dijeljenje

Od ideje do ciljeva

Naša ideja

Šta je naša ideja? Šta želimo ponuditi, stvoriti ili uraditi? Kome je namijenjena? Na koju potrebu, problem ili priliku odgovara? Koju vrijednost želimo stvoriti?

Naš opći cilj

Šta želimo postići kroz svoju ideju? Koji širi rezultat ili promjenu želimo ostvariti ili potaknuti?

Naši specifični ciljevi

Šta konkretno trebamo postići kako bismo se približili našem općem cilju? Koji konkretan rezultat želimo vidjeti?

Provjerite svoje specifične ciljeve koristeći SMART pristup:

S – Specifičan: Da li je jasno šta tačno želimo postići?

M – Mjerljiv: Kako ćemo znati da smo ostvarili cilj?

A – Ostvariv: Možemo li ga realno ostvariti s vremenom, mogućnostima i resursima koji su nam na raspolaganju?

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

T – Vremenski određen: Do kada želimo ostvariti cilj?

Ako je potrebno, unaprijedite formulaciju cilja na osnovu SMART provjere.

Naš akcioni plan

Prvo zapišite aktivnosti koje ste identificirali i poredali redoslijedom. Zatim za svaku aktivnost odredite ko će biti odgovoran, kada će se provoditi, šta će vam biti potrebno i koji rezultat očekujete.

Aktivnost	Odgovorna osoba	Kada?	Potrebni resursi	Očekivani rezultat

Provjera plana

- Da li aktivnosti zaista vode prema našem cilju?
- Da li je jasno ko je odgovoran za svaku aktivnost?
- Da li je vremenski okvir realan?
- Da li znamo koji su resursi potrebni za svaku aktivnost?
- Nedostaje li neki važan korak?
- Da li su očekivani rezultati jasni i konkretni?

Naš prvi korak

Ako bismo sutra počeli provoditi svoju ideju, koji bi bio naš prvi konkretan korak?

MODUL 4 – UPRAVLJANJE RESURSIMA I FINANSIJAMA

Pregled modula

Da bi se neka ideja pretvorila iz plana u stvarnost, potrebno je da znamo ne samo šta želimo uraditi, već i šta nam je potrebno, koliko će to koštati, gdje možemo osigurati potrebna sredstva i resurse te kako pristupiti onima koji nas mogu podržati. Sposobnost realne procjene potreba, planiranja resursa i finansijskih sredstava te mobilizacije podrške predstavlja važan dio preduzetničkog djelovanja.

Resursi potrebni za provedbu ideje nisu samo finansijski. Oni mogu uključivati materijale, opremu, prostor, tehnologiju, vrijeme, znanje, vještine, informacije, kontakte, usluge te podršku drugih ljudi i organizacija. Neki od njih možda već postoje unutar tima ili njegovog okruženja, neki se mogu osigurati kroz saradnju, posudbu, donaciju ili drugi oblik podrške, dok će za druge biti potrebna finansijska sredstva. Zbog toga dobro finansijsko planiranje počinje razumijevanjem onoga što nam zaista treba i prepoznavanjem resursa koje već posjedujemo.

Ovaj modul vodi učesnike kroz proces planiranja i mobilizacije resursa i finansijskih sredstava potrebnih za provedbu ideje koju razvijaju. Tokom tri sesije, učesnici najprije povezuju planirane aktivnosti s potrebnim resursima i troškovima te pripremaju jednostavan budžet. Zatim istražuju različite izvore i načine osiguravanja sredstava, uspoređuju njihove mogućnosti, uslove i obaveze te procjenjuju koji od njih mogu odgovarati njihovoj ideji. Na kraju proširuju fokus sa finansiranja na širu podršku i uče kako prepoznati potencijalne podržavaoce, šta konkretno mogu tražiti od njih i kako jasno objasniti zašto njihova ideja zaslužuje podršku.

Na taj način se finansijsko planiranje u ovom modulu ne posmatra kao izdvojena vježba s brojevima, već kao dio šireg procesa pretvaranja ideje u realnu i ostvarivu akciju. Učesnici uče povezivati ciljeve, aktivnosti, resurse, troškove, raspoloživa sredstva i moguće izvore podrške, donositi odluke i prilagođavati svoj plan kada su resursi ograničeni ili kada se pojave nove prilike.

Istovremeno, modul razvija ideju da mobilizacija resursa podrazumijeva aktivno traženje i stvaranje prilika. Umjesto da polaze od pretpostavke da prvo moraju imati sva potrebna sredstva, učesnici uče prepoznati šta već imaju, šta mogu osigurati na drugi način, s kim mogu sarađivati te kako kombinovati različite resurse i izvore podrške kako bi njihova ideja postala ostvariva.

Zašto je ova tema važna?

Dobra ideja i dobro pripremljen plan nisu dovoljni ako ne postoji realna slika o resursima potrebnim za njihovu provedbu. Mladi mogu biti motivirani i imati jasnu ideju o tome šta žele uraditi, ali možda ne znaju

procijeniti koliko će to koštati, kojim resursima već raspolažu, gdje mogu potražiti dodatnu podršku ili kako pristupiti potencijalnim podržavaocima.

Razvijanje ovih sposobnosti pomaže im da pređu od opće ideje prema realističnijem planiranju. Kada mogu identificirati potrebne resurse, procijeniti troškove i pripremiti budžet, lakše mogu procijeniti šta je ostvarivo, a šta je potrebno prilagoditi. Kada su upoznati s različitim načinima osiguravanja finansijskih sredstava i podrške, mogu donositi informiranije odluke umjesto da se oslanjaju samo na jednu mogućnost.

Istovremeno, sposobnost mobilizacije resursa jača inicijativu i sposobnost saradnje. Mladi uče da provedba neke ideje često zahtijeva povezivanje s drugim ljudima, organizacijama, institucijama, kompanijama ili zajednicom, jasno komuniciranje onoga što im je potrebno te izgradnju odnosa u kojima različite strane mogu doprinijeti ostvarivanju zajedničkog cilja.

Ishodi učenja

- Do kraja modula učesnici će biti osposobljeni da:
- identificiraju resurse i finansijska sredstva potrebna za provedbu planiranih aktivnosti;
- razlikuju resurse koje već imaju od onih koje trebaju dodatno osigurati;
- procijene osnovne troškove i pripreme jednostavan budžet povezan sa svojim akcionim planom;
- prepoznaju i uporede različite izvore i načine osiguravanja sredstava te uzmu u obzir njihove uslove i obaveze;
- odaberu i kombinuju odgovarajuće izvore finansiranja i druge resurse u skladu s potrebama konkretne ideje;
- identificiraju potencijalne podržavaoce i različite oblike finansijske i nefinansijske podrške;
- formulišu jasan i konkretan zahtjev za podršku i prilagode ga potencijalnom podržavaocu;
- povežu finansijsko planiranje, mobilizaciju resursa i saradnju s provedbom vlastite ideje.

Ključne poduzetničke kompetencije

Modul posebno doprinosi razvoju **mobilizacije resursa**, jer učesnici uče prepoznati šta im je potrebno, šta već imaju na raspolaganju i kako mogu osigurati dodatne finansijske i nefinansijske resurse; **finansijske i ekonomske pismenosti**, kroz procjenu troškova, izradu budžeta i upoznavanje s različitim izvorima finansiranja; te **preuzimanja inicijative**, kroz aktivno traženje prilika, uspostavljanje kontakata s potencijalnim pružaocima podrške i poduzimanje konkretnih koraka ka realizaciji ideje.

Modul također doprinosi razvoju **planiranja i upravljanja**, jer učesnici kontinuirano povezuju resurse i finansijske odluke s ciljevima i aktivnostima koje su prethodno planirali, kao i **saradnji s drugima**, kroz prepoznavanje partnera, podržavalaca i mogućnosti za saradnju.

Ove kompetencije pomažu mladima da razumiju kako pretvaranje ideje u djelovanje zahtijeva više od dobre namjere ili početnog plana. Potrebno je realistično procijeniti šta je potrebno, donositi odluke, koristiti raspoložive resurse i aktivno tražiti načine da se osigura ono što nedostaje.

Kako učesnici uče

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

Vršnjačko učenje je posebno važno jer različiti timovi mogu prepoznati različite načine korištenja i osiguravanja resursa. Kroz razmjenu budžeta, odabir izvora finansiranja i vježbanje traženja podrške, učesnici jedni od drugih dobijaju nove ideje, preispituju vlastite izbore i uče da za istu potrebu može postojati više rješenja te da dobro upravljanje resursima zahtijeva fleksibilnost, kreativnost i saradnju.

SESIJA 1 – OD RESURSA DO BUDŽETA

Pregled sesije

Da bi se neka ideja mogla realizovati, nije dovoljno samo znati šta želimo uraditi. Potrebno je razmisliti o tome šta nam je potrebno da bismo to uradili, šta već imamo, šta trebamo dodatno osigurati i koliko će realizacija koštati. Tu počinje finansijsko planiranje.

U prethodnom modulu učesnici su u timovima radili na svojoj zajedničkoj ideji, definisali ciljeve i aktivnosti te pripremili akcioni plan. U ovoj sesiji nastavljaju rad u istim timovima i na istoj ideji, ali je posmatraju iz perspektive potrebnih resursa i finansija. Prvo utvrđuju šta im je potrebno za provođenje planiranih aktivnosti, zatim šta već imaju ili mogu koristiti, šta trebaju dodatno osigurati ili platiti, a na kraju izrađuju jednostavan budžet.

Resursi nisu samo novac. Oni mogu uključivati materijale, opremu, prostor, tehnologiju, vrijeme, znanje, vještine, ljude, informacije ili usluge. Neki od njih mogu nam već biti dostupni ili se mogu osigurati bez dodatnih troškova, dok će za druge biti potrebna finansijska sredstva. Na taj način učesnici uče razlikovati ono što je potrebno za realizaciju ideje od onoga što je potrebno platiti.

Kroz ovaj proces postepeno prelaze od resursa do troškova, a od troškova do budžeta te uče da budžet nije samo tabela s brojevima, nego finansijski plan koji proizlazi iz onoga što želimo uraditi. Ista logika

može se koristiti pri planiranju poslovanja, proizvoda ili usluge, kao i pri pripremi različitih aktivnosti i inicijativa.

Trajanje: 115 minuta

Preporučena veličina grupe: 12–25 učesnika

Preporučena dob: 15–29 godina

Prilagođavanje prema dobi

15–18 godina: Koristite jednostavne i konkretne primjere te pomozite učesnicima u prepoznavanju resursa i procjeni cijena.

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

25–29 godina: Podstaknite detaljnije promišljanje o resursima i troškovima, provjeru stvarnih cijena te razmišljanje o efikasnijem korištenju raspoloživih resursa.

Ishodi učenja

Do kraja sesije učesnici će biti osposobljeni da:

- identificiraju resurse potrebne za provedbu planiranih aktivnosti;
- razlikuju resurse koje već imaju od onih koje trebaju dodatno osigurati;
- prepoznaju koji od potrebnih resursa stvaraju finansijske troškove;
- razumiju osnovne pojmove vezane za resurse, troškove i budžetiranje;
- naprave približnu procjenu količine, jedinične cijene i ukupnog troška;
- razumiju kako budžet proizlazi iz akcionog plana;
- pripreme jednostavan budžet za provedbu svoje ideje;
- preispitaju i prilagode budžet u skladu s planom i raspoloživim resursima.

Potrebni materijali

Akcioni planovi timova iz Modula 3, rezultati SWOT analize i prethodnog mapiranja resursa, flipchart, markeri, A4 listovi, olovke, kalkulatori ili mobilni telefoni, Radni list 1 – Od našeg plana do resursa koji su nam potrebni, Radni list 2 – Naš budžet i Kartice finansijskih pojmova.

Tok sesije

Dio 1 – Šta nam je potrebno za provedbu plana? – 20 minuta

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

Postavite pitanje: **„Kada bismo sutra morali započeti provedbu našeg plana, šta bi nam bilo potrebno?“**

Podijelite Radni list – „Od našeg plana do resursa koji su nam potrebni“. Zamolite timove da pregledaju aktivnosti iz svog akcionog plana i prenesu ih u prvu kolonu. Za svaku aktivnost neka razmisle šta im je konkretno potrebno da bi je proveli i u kojoj količini.

Zatim ih zamolite da svaki identificirani resurs razmotre pojedinačno i odrede da li ga već imaju ili ga mogu koristiti bez dodatnih troškova, ili ga trebaju nabaviti odnosno platiti. Naglasite da u ovoj fazi još uvijek ne izračunavaju cijene. Cilj je najprije steći jasnu sliku o tome šta im je potrebno i koji od tih resursa će stvarati finansijski trošak.

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

Iskoristite primjer iz prethodnog modula kako biste ilustrirali zadatak. Ako tim planira aktivnost uređenja javnog prostora, mogu im biti potrebni alat, rukavice, vreće, materijali za uređenje, prevoz, informacije ili dozvole, osobe koje će pomoći te materijali za informiranje zajednice.

U ovoj fazi nemojte tražiti od učesnika da razmišljaju o cijenama. Cilj je najprije utvrditi šta je zaista potrebno za provedbu svake aktivnosti.

Kada timovi završe, zamolite ih da pogledaju posljednju kolonu: „Potrebno je nabaviti / platiti“. Objasnite da će upravo ti resursi predstavljati osnovu za naredni korak – procjenu troškova i izradu njihovog budžeta.

Dio 2 – Šta već imamo, a šta trebamo osigurati? – 15 minuta

Kada timovi sastave listu, postavite pitanje: „Da li moramo kupiti sve što nam je potrebno?“

Podstaknite ih da razmisle o tome šta već imaju unutar tima i podsjetite ih na SWOT analizu i mapiranje resursa iz prethodnog modula. Možda neki član tima već posjeduje određenu vještinu, računar, alat ili drugi resurs. Nešto se može posuditi, dijeliti s drugima ili koristiti bez dodatnih troškova.

Zamolite ih da za svaki resurs odrede:

- Da li ga već imamo ili nam je dostupan?
- Možemo li ga koristiti bez dodatnih troškova?
- Da li ga trebamo dodatno osigurati ili platiti?

Naprimjer, prilikom uređenja javnog prostora, dio alata može biti posuđen, dok će određene materijale biti potrebno kupiti.

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

Dio 3 – Od resursa do troškova – 20 minuta

Zamolite timove da prepoznaju resurse koje će morati platiti. Uvedite pojam **trošak** i objasnite da je to novac koji trebamo izdvojiti za materijale, proizvode, usluge i druge stvari potrebne za realizaciju ideje.

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

Podijelite Radni list 2 – Naš budžet. Zamolite timove da se vrate na Radni list 1 i u budžet prenesu resurse za koje su utvrdili da ih trebaju osigurati ili platiti. Za svaku stavku trebaju upisati aktivnost na koju se odnosi, potrebnu količinu, procijenjenu jediničnu cijenu i ukupan trošak.

Podsjetite ih da važi pravilo: **količina × jedinična cijena = ukupan trošak**

Objasnite da se svaki trošak ne mora nužno izračunavati na ovaj način. Naprimjer, određena usluga može imati jednu ukupnu cijenu. Važno je da znaju šta plaćaju, koliko im je potrebno i kako su došli do procijenjenog iznosa.

Ako imaju pristup internetu, podstaknite ih da provjere stvarne cijene. Ako to nije moguće, mogu koristiti razumne procjene. Ne očekuje se da cijene budu potpuno precizne. Cilj je naučiti kako napraviti realnu i obrazloženu procjenu troškova.

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

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

Pitajte učesnike: **„Kada čujete riječ budžet, šta ona za vas znači?“** Zapišite nekoliko odgovora na flipchart i objasnite da je **budžet finansijski plan** koji nam pomaže da unaprijed procijenimo koliko sredstava će nam biti potrebno, za šta će nam biti potrebna i kako ćemo ih rasporediti.

Na flipchartu prikažite sljedeću logiku:

Plan → aktivnosti → resursi → budžet

Naglasite da o budžetu treba razmišljati već u fazi planiranja inicijative. Čak i aktivnost koja u početku zahtijeva malo ili nimalo finansijskih resursa može kasnije stvoriti određene troškove. Zbog toga je važno

pripremiti budžet za definisani period i uzeti u obzir količine i resurse koji će biti potrebni tokom tog perioda.

Naglasite da budžet treba proizlaziti iz plana. Ako se neki trošak nalazi u budžetu, trebali bismo moći objasniti zašto je potreban i s kojom je aktivnošću povezan. Isto tako, ako neka aktivnost zahtijeva finansijska sredstva, ona trebaju biti predviđena u budžetu.

Objasnite četiri osnovna koraka:

1. prvo određujemo šta želimo uraditi;
2. zatim identificiramo resurse koji su nam potrebni;
3. nakon toga utvrđujemo koje resurse trebamo platiti i procjenjujemo njihove troškove;
4. na kraju organiziramo troškove u budžet, izračunavamo ukupan iznos i ponovo ga provjeravamo u odnosu na naš plan.

Predstavite pojam **raspoloživih sredstava** – finansijskih sredstava koja su nam već dostupna za provedbu plana. Naglasite da se resursi ne smiju miješati s finansijskim sredstvima: posuđena oprema ili prostor koji je ustupljen besplatno jesu resursi, ali nisu novčani prihod.

Objasnite da je budžet plan i procjena koja se može mijenjati. Ako ustanovimo da nešto košta više nego što smo očekivali ili da se određeni resurs može koristiti bez troškova, možda ćemo morati prilagoditi budžet.

Za ideje koje uključuju prodaju proizvoda ili usluge, može biti potrebno dodatno razmotriti pojmove kao što su **fiksni i varijabilni troškovi, prodajna cijena, prihod, dobit, gubitak i tačka pokrića (break-even point)**.[2]

Dio 5 – Izrada našeg budžeta – 25 minuta

Podijelite **Radni list 2 – Naš budžet** i zamolite timove da organizuju informacije koje su već prikupili. Objasnite da ne počinju od prazne tabele, već da svaka stavka budžeta treba proizlaziti iz resursa i troškova koje su prethodno identificirali.

U primjeru javnog prostora, ako se alat može posuditi, on i dalje predstavlja resurs, ali ne stvara trošak. Ako je potrebno kupiti 30 pari rukavica, u budžet se unose količina, jedinična cijena i ukupan trošak.

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

Zatim upoređuju budžet s planom i provjeravaju:

- Da li su uključene sve aktivnosti za koje su potrebna finansijska sredstva?

- Jesmo li nešto zaboravili?
- Da li su količine i cijene realne?
- Jesmo li uključili trošak za nešto što već imamo?
- Može li se nešto organizovati efikasnije, bez smanjenja kvaliteta onoga što želimo uraditi?
- Za koji period planiramo ovaj budžet i odgovaraju li planirane količine trajanju i obimu aktivnosti?

Po potrebi, timovi revidiraju budžet.

Dio 6 – Utvrđivanje finansijskih pojmova

Kada timovi završe svoje budžete, prijeđite na kratko ponavljanje osnovnih finansijskih pojmova koje su koristili tokom vježbe. Podijelite učesnicima ili timovima **Kartice s finansijskim pojmovima** koje se nalaze u radnim listovima. Zamolite ih da povežu pojmove s onim što su upravo radili prilikom izrade budžeta.

Naprimjer, postavite pitanja kao što su:

- „Koji smo pojam koristili kada smo određivali koliko košta jedna stavka ili jedna jedinica?“
- „Kako nazivamo iznos koji dobijemo kada pomnožimo količinu i jediničnu cijenu?“
- „Šta predstavlja zbir svih planiranih troškova?“

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

Dio 7 – Pregled i razmjena – 10 minuta

Svaki tim ukratko predstavlja svoj budžet. Ne trebaju čitati svaku stavku pojedinačno, već objasniti procijenjeni ukupni budžet, najznačajnije troškove i da li su tokom izrade budžeta otkrili nešto zbog čega su prilagodili svoj prvobitni plan.

Ostali učesnici mogu postavljati pitanja i davati kratke prijedloge, na primjer da li možda nedostaje neki trošak, da li bi neku procjenu trebalo ponovo provjeriti ili da li se određeni resurs može osigurati ili koristiti na drugačiji način.

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

Zaključite porukom da sada znaju šta im je potrebno za realizaciju njihove ideje, koje resurse mogu koristiti bez dodatnih troškova i koliki im je približno budžet potreban. U narednoj sesiji napravit će sljedeći korak: istražit će različite izvore i načine osiguravanja finansijskih sredstava te razmotriti koji su najprikladniji za njihovu ideju.

Napomene za facilitatora

Sesija treba biti direktan nastavak Modula 3. Učesnici nastavljaju raditi u istim timovima, na istoj ideji i s planom koji su već pripremili. Nemojte tražiti da osmišljavaju nove ideje samo radi finansijskih vježbi.

Posebnu pažnju posvetite tome da ne poistovjećuju resurse s novcem. Vještine, znanje, vrijeme, ljudi, oprema, prostor, informacije i kontakti mogu biti važni resursi čak i kada ne stvaraju direktan finansijski trošak. Također, prostor koji je ustupljen besplatno, posuđena oprema ili volonterski doprinos ne trebaju se automatski prikazivati kao prihod.

Nemojte insistirati na potpuno tačnim cijenama. Važnije je da učesnici razumiju logiku:

aktivnost → resurs → trošak → budžet

i da nauče kako napraviti razumnu finansijsku procjenu.

U ovoj sesiji nemojte otvarati detaljnu raspravu o tome odakle će sredstva doći. Ako učesnici spomenu vlastita sredstva, grant, donaciju, kredit ili neki drugi izvor, objasnite da će se tim pitanjem baviti kasnije. Važno je od samog početka održavati jasnu razliku između resursa koje koristimo, finansijskih sredstava koja osiguravamo i prihoda koje određena poslovna aktivnost može generisati.

Materijali za dijeljenje:

Od našeg plana do resursa koji su nam potrebni

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

Aktivnost	Šta nam je potrebno?	Koliko nam je potrebno?	Imamo / možemo koristiti bez dodatnih troškova	Trebamo osigurati / platiti

Naš budžet

Koristeći resurse koje trebate osigurati ili platiti, pripremite svoj budžet.

Aktivnost	**Budžetska stavka / trošak**	**Količina**	**Jedinična cijena**	**Ukupno**
UKUPNO				

Na kraju provjerite: Da li budžet odgovara našem planu? Da li smo uključili sve potrebne troškove? Da li su količine i cijene realno procijenjene? Da li smo nešto zaboravili? Da li neke od potrebnih resursa već imamo ili ih možemo koristiti bez dodatnih troškova? Da li je potrebno nešto promijeniti u planu ili budžetu?

Kartice finansijskih pojmova

Pripremite jedan set Kartica finansijskih pojmova za ovu sesiju. Koristite ih nakon što su učesnici već praktično radili s ovim pojmovima, kako bi kartice služile za učvršćivanje i ponavljanje terminologije, a ne za njeno prvo upoznavanje.

RESURS

Sve što nam je potrebno za provedbu ideje ili aktivnosti: materijali, oprema, prostor, vrijeme, znanje, vještine, ljudi, informacije, usluge ili finansijska sredstva.

BUDŽET

Finansijski plan koji prikazuje koliko sredstava nam je potrebno ili koliko ih imamo na raspolaganju te kako ih planiramo koristiti u definisanom vremenskom periodu.

TROŠAK / IZDATAK

Novac koji plaćamo za materijale, proizvode, usluge i druge stvari potrebne za provedbu ideje.

JEDINIČNA CIJENA

Cijena jedne jedinice proizvoda, materijala ili usluge koju kupujemo.

UKUPNI TROŠAK

Ukupan iznos koji trebamo platiti za određenu stavku. Kada kupujemo više istih jedinica:

količina × jedinična cijena = ukupni trošak.

SESIJA 2 – GDJE MOŽEMO OSIGURATI FINANSIJSKA SREDSTVA?

Pregled sesije

Da bi se neka ideja pretvorila iz plana u stvarnost, potrebno je da znamo ne samo šta želimo uraditi i koliko će to koštati, već i kako ćemo osigurati sredstva koja su nam potrebna. Sposobnost prepoznavanja različitih mogućnosti finansiranja, procjene koje od njih odgovaraju našoj ideji i donošenja realnih izbora predstavlja važan dio preduzetničkog djelovanja.

U prethodnoj sesiji učesnici su identificirali resurse i troškove povezane s idejom koju razvijaju te pripremili budžet. U ovoj sesiji prave naredni korak: istražuju odakle mogu doći sredstva potrebna za provedbu njihove ideje i kako funkcionišu različiti izvori finansiranja.

Kroz konkretne situacije, diskusiju i grupni rad, učesnici se upoznaju s vlastitim doprinosom, aktivnostima prikupljanja sredstava, donacijama, sponzorstvima, crowdfundingom, grantovima, prihodima od proizvoda ili usluga te drugim oblicima finansiranja. Pri tome uče da različiti izvori donose različite mogućnosti, uslove i obaveze te da nije svaki izvor prikladan za svaku ideju. Na kraju primjenjuju stečeno znanje direktno na ideju koju razvijaju i pripremaju vlastiti plan za osiguravanje sredstava potrebnih za njenu provedbu.

Trajanje: 90 minuta

Preporučena veličina grupe: 12–25 učesnika

Preporučena dob: 15–29 godina

Prilagođavanje prema uzrastu

- **15–18 godina** -Koristite jednostavne i poznate primjere, poput omladinskih aktivnosti, lokalnih akcija, kampanja i manjih događaja. Kada govorite o zajmovima, kreditima i mikrofinansiranju, pružite samo osnovne informacije kao dio finansijske pismenosti.
- **19–24 godine** - Uključite širi raspon izvora finansiranja i posvetite više pažnje uslovima pristupa sredstvima i obavezama koje iz njih proizlaze.
- **25–29 godina** - Podstičite detaljnije poređenje različitih izvora, kombinovanje više izvora finansiranja te procjenu uslova, rizika i održivosti.

Ishodi učenja

Do kraja sesije učesnici će biti u mogućnosti da:

- identificiraju različite izvore i načine osiguravanja finansijskih sredstava;
- objasne kako funkcionišu osnovni oblici finansiranja;

- prepoznaju da različiti izvori podrazumijevaju različite uslove i obaveze;
- procijene koji su izvori prikladniji za različite ideje i situacije;
- razmotre mogućnost kombinovanja više izvora;
- odaberu realistične izvore za ideju koju razvijaju i pripreme osnovni plan za osiguravanje potrebnih finansijskih sredstava.

Potrebni materijali

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

Tok sesije

Dio 1 – Jedna ideja, različite mogućnosti – 10 minuta

Započnite sljedećom situacijom: „Grupa mladih ljudi ima ideju kojom želi odgovoriti na problem ili potrebu koju je prepoznala u svojoj zajednici. Tim je već pripremio plan i budžet, ali je utvrdio da im za provedbu ideje nedostaje 500 EUR. Šta mogu učiniti?“

Zapišite prijedloge na flipchart bez njihovog trenutnog razvrstavanja ili procjenjivanja. Učesnici mogu predložiti da sami osiguraju dio sredstava, organiziraju aktivnost prikupljanja sredstava, zatraže podršku građana ili neke kompanije, prijave se na grant poziv, organiziraju online kampanju ili ponude druga rješenja.

Nakon što prikupite nekoliko ideja, pitajte: „Da li se sva ova sredstva osiguravaju na isti način?“ „Šta trebamo uraditi da bismo ih osigurali?“ „Da li svi ovi izvori podrazumijevaju iste uslove i obaveze?“

Zatim zamolite timove da ukratko pogledaju budžet koji su pripremili za svoju ideju u prethodnoj sesiji.

Objasnite da, dok budu istraživali različite mogućnosti u narednim dijelovima sesije, trebaju stalno imati na umu sljedeće pitanje: „Da li bi ovo moglo funkcionisati i za našu ideju?“

Dio 2 – Kako mogu osigurati finansijska sredstva? – 20 minuta

Zamolite učesnike da nastave raditi u istim timovima u kojima razvijaju svoju ideju/inicijativu. Svakom timu dajte jednu Karticu sa situacijom i zamolite ih da pažljivo razmotre situaciju te razmisle o mogućim načinima na koje bi se ideja ili inicijativa predstavljena u primjeru mogla realizovati. U ovoj fazi nemojte im davati gotove nazive i definicije različitih izvora finansiranja. Cilj je da učesnici kroz konkretne situacije najprije sami otkriju što više mogućnosti.

Kartica 1: Grupa mladih želi organizovati seriju radionica o prepoznavanju i prevenciji digitalnog nasilja među mladima. Imaju osobe koje mogu voditi aktivnosti, ali su im potrebna sredstva za materijale, promociju i organizaciju.

Kartica 2: Grupa mladih želi urediti zapušteni prostor u svom naselju i pretvoriti ga u mjesto koje mladi mogu koristiti. Potrebni su im materijali, alat i sredstva za organizaciju aktivnosti.

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

Kartica 4: Tim mladih želi proizvoditi platnene torbe s vlastitim dizajnom i dio prihoda koristiti za aktivnosti u zajednici. Imaju ideju i potencijalne kupce, ali nemaju sredstva za prvu proizvodnu seriju.

Za svoju situaciju grupe razgovaraju o sljedećim pitanjima: Odakle bi mogla doći finansijska sredstva? Ko bi mogao podržati ovu ideju i zašto? Šta bi tim trebao uraditi da osigura sredstva? Da li bi sredstva trebalo vratiti? Da li bi osoba ili organizacija koja ih osigurava očekivala nešto zauzvrat? Da li bi bilo bolje koristiti jedan ili više izvora?

Nakon rada u grupama, svaka grupa ukratko predstavlja svoja rješenja. Ostali učesnici mogu postaviti pitanje ili predložiti dodatnu mogućnost.

Nakon prezentacija postavite pitanje: „Može li neki od pristupa koje ste čuli biti relevantan za ideju koju vaš tim razvija?“**Dio 3 – Upoznavanje različitih izvora finansijskih sredstava – 20 minuta**

Na osnovu rješenja koja su učesnici već predložili, postepeno predstavite različite izvore finansijskih sredstava. Povežite svaki novi pojam s primjerima koje su sami naveli.

Vlastiti doprinos / vlastita sredstva – sredstva koja pojedinac ili tim odluči uložiti u realizaciju ideje.

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

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

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

Grupno finansiranje (crowdfunding) – prikupljanje manjih iznosa od većeg broja ljudi, najčešće putem online platforme ili organizovane kampanje. Da bi crowdfunding kampanja bila uspješna, potrebno je jasno objasniti šta želimo uraditi, zašto je to važno, koliko sredstava nam je potrebno i za šta će ona biti korištena. Fotografije, kratki video ili drugi vizualni materijali mogu pomoći ljudima da bolje razumiju inicijativu, a kampanju treba aktivno dijeliti putem društvenih mreža, podržavalaca i drugih kontakata.

Prilikom dijeljenja fotografija, videozapisa i drugih ličnih podataka posebno je važno poštovati privatnost, dostojanstvo i zaštitu djece, maloljetnika i drugih ranjivih osoba, u skladu s važećim nacionalnim propisima i relevantnim međunarodnim standardima zaštite. Lični podaci i sadržaji putem kojih je moguće identifikovati pojedince ne smiju se objavljivati bez odgovarajuće saglasnosti i primjene potrebnih mjera zaštite.

Grant – sredstva dodijeljena za određenu namjenu, najčešće putem javnog poziva ili programa i prema unaprijed definisanim uslovima. Obično je potrebno podnijeti prijavu i pridržavati se pravila koja uređuju korištenje sredstava.

Grantove mogu dodjeljivati općine, državne institucije, fondacije, kompanije, organizacije civilnog društva, međunarodne organizacije te različiti nacionalni i međunarodni programi. Pozivi obično definišu ko može aplicirati, koje aktivnosti mogu biti podržane, koliki je raspoloživi iznos sredstava, koja dokumentacija je potrebna i koji je rok za podnošenje prijave. Sama činjenica da grant postoji ne znači da je prikladan za našu inicijativu. Prvo trebamo provjeriti da li ideja, tim i aktivnosti ispunjavaju uslove konkretnog poziva.

Prihod od proizvoda ili usluge – za ideje koje uključuju proizvod, uslugu ili drugu ekonomsku aktivnost, dio ili sva potrebna sredstva mogu se ostvariti kroz samu aktivnost.

Zajam / kredit – sredstva koja se posuđuju i moraju se vratiti prema dogovorenim uslovima, najčešće uz kamatu ili druge troškove. Prilikom korištenja zajma ili kredita važno je pažljivo provjeriti uslove, ukupne troškove i obaveze otplate te sredstva pribavljati isključivo od zakonitih i ovlaštenih finansijskih institucija ili drugih pružalaca koji prema nacionalnim propisima imaju pravo pružati ovu vrstu finansijske usluge.

Mikrofinansiranje / mikrokredit – manji zajmovi ili druge finansijske usluge koje mogu biti namijenjene pojedincima i malim poduzetničkim aktivnostima s ograničenim pristupom tradicionalnom bankarskom finansiranju. Posuđena sredstva moraju se vratiti prema dogovorenim uslovima.

Nakon predstavljanja različitih izvora, podijelite **Radni list – „Izvori finansijskih sredstava“**, koji sadrži kratka objašnjenja svakog izvora. Objasnite da radni list može poslužiti kao podsjetnik dok učesnici uspoređuju različite mogućnosti i kasnije biraju izvore koji bi mogli biti prikladni za njihovu ideju.

Dok prolazite kroz izvore, nacrtajte jednostavnu tabelu na flipchartu i popunite je zajedno s učesnicima.

Izvor	Odakle dolaze sredstva?	Da li ih je potrebno vratiti?	Koji uslovi ili obaveze mogu postojati?	
Vlastiti doprinos	Od nas / tima	Ne	Sami pokrivamo dio troškova	
Aktivnosti prikupljanja sredstava	Od ljudi koji podržavaju određeni cilj ili aktivnost	Ne	Potrebno je organizirati aktivnost i privući podršku	
Donacija	Od pojedinaca, organizacija ili drugih podržavalaca	Ne	Podrška se koristi za unaprijed određenu svrhu	
Sponzorstvo	Najčešće od kompanija		Može se očekivati vidljivost ili druga dogovorena korist za sponzora	
Crowdfunding	Od većeg broja ljudi	Uglavnom ne	Potrebno je jasno predstaviti ideju i privući podržavaoce	
Grant	Iz programa, institucije, fondacije i sl.	Ne	Potrebna je prijava, sredstva se koriste za određenu svrhu i prema utvrđenim pravilima	
Zajam / kredit	Od banke ili drugog ovlaštenog davaoca kredita	Da		Otplata prema dogovorenim uslovima

Dio 4 – Nije svaki izvor prikladan za svaku ideju – 15 minuta

Zamolite grupe da se vrate na situaciju iz Dijela 2. Sada, kada su upoznate s različitim izvorima finansiranja, trebaju odabrati dvije ili tri opcije za koje smatraju da su najprikladnije za konkretnu situaciju.

Za svaki odabrani izvor neka odgovore na sljedeća pitanja: Zašto je ovaj izvor prikladan? Koja je njegova prednost? Koje uslove ili obaveze trebamo uzeti u obzir?

Zatim svakoj grupi dajte dodatnu informaciju koja mijenja situaciju, na primjer: „Sredstva su vam potrebna u naredne dvije sedmice.“ „Tim ne želi preuzeti obavezu vraćanja sredstava.“ „Lokalna kompanija je već pokazala interes za ovu temu.“ „Veliki broj ljudi u zajednici podržava ideju.“ „Već imate osobe koje su zainteresirane da unaprijed kupe proizvod.“

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

Objasnite da izvor finansiranja ne biramo samo na osnovu toga šta je dostupno. Potrebno je uzeti u obzir o kakvoj se ideji radi, koliko sredstava nam je potrebno, za šta su nam potrebna, koliko vremena imamo na raspolaganju te koje uslove i obaveze možemo preuzeti.

Dio 5 – Plan finansiranja naše ideje – 20 minuta

Objasnite da su do sada učesnici radili s različitim situacijama kako bi se upoznali s mogućim izvorima finansiranja i uporedili ih. Sada će ono što su naučili primijeniti na ideju koju njihov tim razvija kroz prethodne module.

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

Prvo trebaju utvrditi: Koliki je ukupni budžet naše ideje? Koliko finansijskih sredstava ili vlastitog doprinosa već imamo na raspolaganju? Koliko sredstava još trebamo osigurati? Za koje konkretne aktivnosti ili troškove su nam ona potrebna?

Zatim ih zamolite da pregledaju izvore s kojima su se upoznali tokom sesije i procijene: Koje izvore možemo realno koristiti za svoju ideju? Zašto baš te izvore? Koji izvor je najprikladniji za koju potrebu u našem budžetu? Da li je bolje koristiti jedan izvor ili kombinovati više izvora? Koje uslove ili obaveze bismo time preuzeli? Šta konkretno trebamo uraditi kako bismo pristupili svakom odabranom izvoru?

Naglasite da nije neophodno cijeli budžet osigurati iz jednog izvora. Tim može kombinovati vlastiti doprinos i različite vanjske izvore ako to ima smisla za konkretnu ideju. Također naglasite da osiguravanje resursa ne mora uvijek značiti prikupljanje novca. Ako se određeni trošak može pokriti donacijom materijala, besplatnim korištenjem prostora, posuđenom opremom, pruženom uslugom ili drugim nefinansijskim doprinosom, to može smanjiti iznos koji tim treba finansijski osigurati.

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

Zatim svaki tim predstavlja svoj plan cijeloj grupi:

„Za realizaciju naše ideje potrebno nam je _____ eura/druga valuta. Od tog iznosa već možemo osigurati _____. Preostala sredstva planiramo osigurati putem _____. Odabrali smo ove izvore zato što _____. Naš prvi korak će biti _____."

Nakon svake prezentacije ostali učesnici mogu postavljati pitanja, davati komentare ili predlagati dodatne mogućnosti. Tim može revidirati svoj plan ako kroz diskusiju dobije korisnu ideju.

Dio 6 – Izvor finansiranja je tek početak – 5 minuta

Za završnu refleksiju postavite pitanje: „Šta je bilo najvažnije prilikom odabira izvora finansiranja za vašu ideju? Da li ste promijenili svoj prvobitni izbor nakon što ste razmotrili uslove? Može li kombinacija više izvora biti realističnija od oslanjanja samo na jedan?"

Zaključite porukom: „Osiguravanje finansijskih sredstava ne počinje pitanjem 'Ko nam može dati novac?', nego jasnim razumijevanjem onoga što želimo realizovati, šta nam je potrebno i koji oblik finansiranja najbolje odgovara našoj ideji. Poduzetnička inicijativa također znači sposobnost prepoznavanja prilika, mobilizacije resursa koji su nam potrebni i pronalaženja realnog načina da ideju pretvorimo u djelovanje."

Povežite sesiju sa sljedećom. Učesnici sada znaju koliko im je sredstava potrebno, koje izvore mogu koristiti i odakle podrška može doći. Sljedeći korak je razmotriti kako pristupiti potencijalnim podržavaocima te jasno i uvjerljivo objasniti šta žele uraditi i kakvu vrstu podrške traže.

Napomene za facilitatora

Nemojte predstavljati izvore finansiranja kao gotov meni iz kojeg svaki tim mora izabrati. Cilj je da učesnici nauče procijeniti koji način osiguravanja sredstava ima smisla za konkretnu ideju. Stalno ih vraćajte na ideju koju razvijaju i na budžet koji su već pripremili.

Za ideje usmjerene na određenu potrebu ili problem u zajednici, podstaknite učesnike da razmisle ko bi mogao biti zainteresovan da podrži ideju i zašto. Za ideje koje uključuju proizvod, uslugu ili drugu ekonomsku aktivnost, također predstavite mogućnost da se dio sredstava može ostvariti kroz samu aktivnost. Na taj način učesnici prepoznaju da se poduzetničke vještine povezane s planiranjem, mobilizacijom resursa i donošenjem odluka mogu primijeniti u realizaciji različitih vrsta ideja i inicijativa.

Ako učesnici žele istražiti određenu crowdfunding platformu, podstaknite ih da provjere da li je dostupna u njihovoj zemlji, koji su uslovi korištenja, postoje li naknade i na koji način se isplaćuju prikupljena sredstva.

Zajmove, kredite i mikrofinansiranje obrađujte s posebnom pažnjom. Oni su uključeni kako bi učesnici razumjeli širi spektar mogućnosti i osnovnu finansijsku logiku, a ne kao preporuka za zaduživanje. S mlađim učesnicima tretirajte ih prvenstveno kao dio finansijske pismenosti.

Također naglasite da grantove, donacije i sponzorstva ne treba jednostavno posmatrati kao „besplatan novac“. Oni mogu imati određenu namjenu, pravila, očekivanja ili obaveze. Ključni cilj je da učesnici razumiju da je osiguravanje finansijskih sredstava dio realizacije ideje i da zahtijeva informisane izbore, planiranje i inicijativu.

Izvori finansiranja

Vlastiti doprinos / vlastita sredstva – Sredstva koja pojedinac ili tim odluči uložiti u realizaciju ideje.

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

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

Sponzorstvo – Podrška kod koje obično postoji dogovorena korist ili vidljivost za onoga ko je pruža.

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

Grant – Sredstva dodijeljena za određenu svrhu prema unaprijed definisanim uslovima, najčešće putem javnog poziva ili programa.

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

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

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

Plan finansiranja naše ideje/inicijative

Naša inicijativa: _____

Ukupan budžet: _____

Sredstva koja već imamo ili možemo sami osigurati:

_____

Sredstva koja još trebamo osigurati: _____

Za šta su nam potrebna sredstva?	Potreban iznos	Izvor finansiranja koji planiramo koristiti.	Zašto je ovaj izvor prikladan za našu ideju?	Šta trebamo uraditi da bismo mu pristupili?

Nakon što popunite tabelu, razgovarajte unutar svog tima: Da li odabrani izvori zajedno pokrivaju sredstva koja nam nedostaju? Koje uslove ili obaveze trebamo uzeti u obzir? Koje smo druge izvore razmatrali, ali odlučili ne koristiti, i zašto? Šta ćemo uraditi ako ne uspijemo osigurati jedan od planiranih izvora?

Naš prvi konkretan korak ka osiguravanju finansijskih sredstava bit će:

_____

SESIJA 3 – MOBILIZACIJA PODRŠKE ZA NAŠU IDEJU

Pregled sesije

Osiguravanje finansijskih sredstava i drugih potrebnih resursa ne završava se identifikacijom mogućih izvora. Da bi neka ideja dobila podršku, potrebno je znati kome se obratiti, šta konkretno tražiti i kako jasno objasniti zašto je naša ideja važna i vrijedna podrške.

U prethodnoj sesiji učesnici su istraživali različite izvore finansiranja i pripremili plan finansiranja za ideju koju razvijaju. U ovoj sesiji prave naredni korak: identificiraju potencijalne podržavaoce, razmatraju šta bi mogli tražiti od njih i pripremaju konkretan pristup za traženje podrške.

Podrška ne mora uvijek biti finansijska. Prostor, materijali, oprema, usluge, znanje, kontakti, promocija ili vrijeme mogu biti jednako važni za provedbu ideje. Zbog toga se učesnici podstiču da šire razmišljaju o resursima dostupnim u svojoj zajednici i načinima na koje ih mogu mobilizirati.

Sesija povezuje sposobnost mobilizacije resursa s komunikacijom, inicijativom i izgradnjom saradnje. Do kraja sesije svaki tim priprema i uvježbava konkretan zahtjev za podršku za vlastitu ideju.

Trajanje: 90 minuta

Preporučena veličina grupe: 12–25 učesnika

Preporučena dob: 15–29 godina

Prilagođavanje prema uzrastu

- **15–18 godina -** Koristite potencijalne podržavaoce koji su im poznati i razumljivi, kao što su škola, omladinski centar, lokalna organizacija, lokalni biznis, općina ili ljudi iz zajednice. Fokusirajte se na jednostavan i konkretan zahtjev.
- **19–24 godine** - Uključite različite vrste organizacija, institucija, kompanija i programa te podstičite učesnike da svoj pristup prilagođavaju različitim podržavaocima.
- **25–29 godina** - Posvetite više pažnje izgradnji partnerstava, zajedničkom interesu, pregovaranju i kombinovanju različitih vrsta podrške.

Ishodi učenja

Do kraja sesije učesnici će biti osposobljeni da:

- identificiraju različite potencijalne podržavaoce za provedbu ideje;
- razmotre finansijske i nefinansijske oblike podrške;
- procijene koji podržavalac je najprikladniji za određenu potrebu;
- formulišu jasan i konkretan zahtjev za podršku;

- objasne zašto je ideja važna i zašto bi potencijalni podržavalac mogao imati interes da doprinese;
- prilagode zahtjev različitim potencijalnim podržavaocima;
- pripreme i uvježbaju zahtjev za podršku za ideju koju razvijaju.

Potrebni materijali: Planovi finansiranja iz Sesije 2, budžeti timova, flipchart, markeri, A4 listovi, olovke, Kartice – Potencijalni podržavaoci i Radni list – Naš zahtjev za podršku.

Tok sesije

Dio 1 – Podrška nije samo novac – 10 minuta

Napišite na flipchart: „Šta nam može biti potrebno za provedbu ideje, osim novca?“

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

Zatim pitajte: „Ako nam neko besplatno ustupi prostor koji u našem budžetu košta 150 EUR, da li nam to pomaže da smanjimo iznos sredstava koji trebamo osigurati?“

Povežite diskusiju s prethodnim sesijama. Objasnite da nam budžet pokazuje šta nam je potrebno i koliko to košta, ali to ne znači da svaki resurs moramo kupiti. Ponekad ga možemo osigurati kroz saradnju, donaciju, posudbu, dijeljenje resursa ili neki drugi oblik podrške.

Zamolite timove da ukratko pogledaju vlastiti budžet i odaberu jedan trošak ili resurs koji bi mogli osigurati bez direktnog plaćanja. Zatražite nekoliko primjera u plenumu.

Dio 2 – Ko nas može podržati i zašto? – 15 minuta

Napišite na flipchart: „Ko bi mogao imati interes podržati našu ideju?“

Zamolite učesnike da identificiraju što veći broj potencijalnih podržavalaca: pojedince, lokalne biznise i kompanije, organizacije, škole ili univerzitete, omladinske centre, općinu ili druge institucije, fondacije, medije, stručnjake, lokalne grupe i druge relevantne aktere.

Zatim postavite važnije pitanje: „Zašto bi nas bilo ko od njih želio podržati?“

Razgovarajte o tome kako različiti podržavaoci mogu imati različite razloge. Neko može dijeliti cilj inicijative, kompanija može željeti doprinijeti lokalnoj zajednici ili steći veću vidljivost, institucija može raditi na istom pitanju, dok organizacija može imati slične ciljeve.

Naglasite da dobar zahtjev za podršku ne počinje samo pitanjem „Šta nam je potrebno?“, već i pitanjem „Zašto bi ovaj konkretni podržavalac mogao biti zainteresiran?“.

Dio 3 – Isti zahtjev, drugačiji podržavalac – 20 minuta

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

Dajte zajednički primjer: Grupa mladih želi organizovati niz aktivnosti za uređenje zapuštenog javnog prostora i njegovo korištenje za omladinske aktivnosti. Potrebni su im materijali, prostor za pripremne sastanke, promocija i pomoć osoba sa specifičnim praktičnim znanjem.

Podijelite učesnike u manje grupe i svakoj grupi dodijelite drugog potencijalnog podržavaoca: lokalnu kompaniju, općinu, lokalnu organizaciju civilnog društva, lokalni medij ili stručnjaka s relevantnim znanjem i vještinama.

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

Nakon kratkog rada u grupama, grupe predstavljaju svoje prijedloge. Uporedite odgovore i pokažite da ista ideja može zahtijevati različite vrste podrške od različitih osoba i organizacija.

Naprimjer, od kompanije bi mogli tražiti materijale ili finansijsku podršku, od općine korištenje prostora ili drugu institucionalnu podršku, od organizacije stručnu pomoć ili volontere, a od medija promociju.

Dio 4 – Šta treba sadržavati dobar zahtjev za podršku? – 15 minuta

Pitajte učesnike: „Kada bi vas neko zamolio da podržite njegovu ideju, šta biste željeli znati prije nego što odlučite hoćete li pomoći?“

Zapišite njihove odgovore i na osnovu njih postepeno izgradite strukturu jednostavnog zahtjeva za podršku:

- Ko smo mi?
- Šta želimo uraditi?
- Na koju potrebu ili problem ideja odgovara?
- Ko će imati koristi i kakvu promjenu želimo postići?
- Šta već imamo ili sami osiguravamo?
- Šta nam je konkretno potrebno?
- Zašto se obraćamo baš ovom podržavaocu?
- Kako će njegova podrška doprinijeti realizaciji ideje?

Naglasite riječ **konkretno**. „Podržite nas“ je mnogo manje jasno od „Potrebni su nam materijali u vrijednosti od 130 EUR za tri radionice“ ili „Molimo za besplatno korištenje sale tokom dvije subote“.

Također objasnite da zahtjev ne treba biti dug. Podržavalac treba brzo razumjeti šta želite uraditi, zašto je to važno i šta tačno tražite od njega.

Dio 5 – Priprema zahtjeva za podršku za našu ideju – 20 minuta

Objasnite da su do sada radili na zajedničkom primjeru kako bi razumjeli logiku obraćanja različitim podržavaocima. Sada će ono što su naučili direktno primijeniti na ideju koju njihov tim razvija kroz prethodne module.

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

Prvo trebaju odabrati jednu konkretnu potrebu iz svog plana i jednog realnog potencijalnog podržavaoca kojem bi se mogli obratiti.

Ne moraju tražiti novac. Mogu tražiti finansijsku podršku, materijale, opremu, prostor, uslugu, stručnu pomoć, promociju ili neki drugi resurs koji im je zaista potreban.

Zatim popunjavaju Radni list – Naš zahtjev za podršku, odgovarajući na pitanja: Kome se obraćamo? Šta znamo o njima? Zašto mislimo da bi mogli biti zainteresovani za našu ideju? Šta konkretno tražimo? Šta trebaju znati o našoj ideji? Šta smo već uradili ili sami osigurali? Kako će njihova podrška pomoći? Kako ćemo im se obratiti?

Na osnovu svojih odgovora, tim priprema kratak usmeni zahtjev za podršku u trajanju od približno jedne do dvije minute.

Naglasite da ovo nije novo predstavljanje cijele ideje. Ovaj put je zadatak drugačiji: uputiti konkretan zahtjev određenom podržavaocu.

Dio 6 – Zatraži, odgovori, unaprijedi – 10 minuta

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

Nakon predstavljanja zahtjeva, „podržavalac“ postavlja jedno ili dva pitanja, na primjer: „Zašto se obraćate baš nama?“ „Za šta ćete tačno koristiti podršku?“ „Šta ste već osigurali?“ „Kako znate da je ova aktivnost potrebna?“ „Šta ćete uraditi ako ne uspijete osigurati preostale resurse?“

Ostali učesnici mogu dati kratku povratnu informaciju: Šta je bilo jasno? Šta je moglo biti konkretnije? Da li smo tačno razumjeli šta tim traži? Da li je bilo jasno zašto se obraćaju baš tom podržavaocu?

Nakon povratnih informacija, timovi mogu ukratko dopuniti ili prilagoditi svoj zahtjev.

Zaključite porukom: „Mobilizacija resursa ne znači samo traženje novca. Ona podrazumijeva prepoznavanje onoga što nam je potrebno, ko može doprinijeti i kako možemo izgraditi saradnju oko ideje koju želimo realizovati. Što smo konkretniji u onome što tražimo i zašto to tražimo, veća je vjerovatnoća da će drugi razumjeti kako nas mogu podržati."

Podsjetite učesnike da su tokom tri sesije ovog modula prošli kroz povezan proces: identificirali su resurse i troškove te pripremili budžet, istražili različite izvore finansiranja, a zatim naučili kako konkretno pristupiti i zatražiti podršku za svoju ideju.

Napomene za facilitatora

Kontinuirano povezujte sesiju sa stvarnim idejama, budžetima i planovima finansiranja koje su timovi već razvili. Zajednički primjeri služe za učenje metode, ali je glavni zadatak da svaki tim pripremi konkretan zahtjev za svoju ideju.

Podstaknite učesnike da razmišljaju i izvan okvira finansijske podrške. Ako se neki resurs može osigurati kroz donaciju, uslugu, korištenje prostora, stručnu pomoć ili partnerstvo, to može direktno smanjiti iznos koji je potrebno osigurati u novcu.

Pobrinite se da se zahtjev ne pretvori samo u objašnjavanje koliko je ideja dobra. Ključni ishod je da učesnici jasno iskažu šta tačno traže, od koga to traže i zašto se obraćaju baš tom podržavaocu.

Također izbjegavajte stvaranje dojma da je potencijalni podržavalac obavezan pomoći. Dio poduzetničkog djelovanja je i sposobnost da se sasluša odgovor, odgovori na pitanja, prilagodi pristup i, po potrebi, potraži druga prilika za podršku.

Materijali za dijeljenje:

Potencijalni podržavaoci

Lokalna kompanija / preduzeće – Može pružiti finansijsku podršku, materijale, proizvode, usluge, opremu, prostor, stručnu pomoć ili promociju.

Općina / javna institucija – U zavisnosti od ideje i dostupnih mogućnosti, može osigurati prostor, logističku ili institucionalnu podršku, informacije, kontakte ili druge resurse.

Organizacija civilnog društva ili omladinska organizacija – Može doprinijeti znanjem, iskustvom, prostorom, kontaktima, mentorstvom, volonterima ili drugom vrstom podrške.

Fondacija / program – Može pružiti finansijsku ili drugu podršku ako je ideja usklađena s njenim ciljevima i uslovima.

Pojedinci i ljudi iz zajednice – Mogu doprinijeti finansijskim sredstvima, vremenom, znanjem, materijalima, kontaktima ili učešćem u aktivnostima prikupljanja sredstava ili crowdfunding kampanjama.

Mediji / online mediji – Mogu pomoći da ideja dopre do većeg broja ljudi i potencijalnih podržavalaca.

Stručnjak / ekspert – Može doprinijeti znanjem, savjetima, mentorstvom ili pružanjem određene stručne usluge.

Naš zahtjev za podršku

Naša ideja: _____

Šta nam je konkretno potrebno? _____

Koga želimo zamoliti za podršku? _____

Zašto se obraćamo upravo toj osobi/organizaciji? _____

Šta želimo da znaju o našoj ideji? _____

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

_____

Šta već imamo, radimo ili sami osiguravamo? _____

Šta konkretno tražimo od podržavaoca? _____

Kako će njihova podrška doprinijeti provedbi ideje?

_____

Kako ćemo im se obratiti? _____

Na kraju, pripremite svoj zahtjev u nekoliko rečenica:

„Mi smo _____. Radimo na ideji kroz koju želimo
_____. To je važno zato što
_____. Do sada smo već
_____. Željeli bismo vas zamoliti za
_____. Vaša podrška pomoći će nam da
_____."

MODUL 5 – KOMUNICIRANJE SVOJE IDEJE

Pregled modula

Razvijanje dobre ideje samo je jedan dio procesa pretvaranja ideja u djelovanje. Da bi ideja ili inicijativa bila razumljiva, zainteresovala druge ljude i dobila podršku, važno je jasno objasniti šta se predlaže, zašto je to važno i šta želimo postići. Sposobnost komuniciranja ideje važna je poduzetnička vještina, ali i vještina koju mladi mogu koristiti u omladinskim inicijativama, društvenom aktivizmu, obrazovanju, radu i svakodnevnom životu.

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

Modul je usmjeren na **pitch** – kratko i ciljano predstavljanje ideje ili inicijative određenoj publici. Dobar pitch ne znači reći sve što znamo o ideji. Naprotiv, zahtijeva prepoznavanje onoga što je najvažnije, organizovanje informacija u logičan tok i jasno pokazivanje publici koju smo potrebu ili izazov prepoznali, šta predlažemo da uradimo, kome je to važno i kojoj pozitivnoj promjeni želimo doprinijeti.

Ista inicijativa može se predstaviti različitim ljudima – vršnjacima, građanima, organizacijama, institucijama, potencijalnim partnerima, podržavaocima ili donatorima. Učesnici zato uče da dobra komunikacija ne zavisi samo od onoga što želimo reći, nego i od toga kome se obraćamo, šta je toj publici važno i šta želimo da razumije, zapamti ili uradi nakon naše prezentacije.

Međutim, jasna poruka samo je jedan dio uspješne prezentacije. Način na koji govorimo, ton i jačina glasa, tempo, kontakt s publikom, držanje tijela i izraz lica mogu uticati na to kako drugi primaju našu poruku. Zato učesnici kroz praksu istražuju kako verbalna i neverbalna komunikacija mogu pomoći da ideja bude predstavljena jasnije i sigurnije.

Posebna pažnja posvećena je i sposobnosti slušanja i odgovaranja drugima. Predstavljanje ideje nije jednosmjerna komunikacija. Drugi mogu postavljati pitanja, tražiti dodatna pojašnjenja, primijetiti nešto što tim nije uzeo u obzir ili ponuditi drugačiju perspektivu. Zato učesnici uče kako odgovarati na pitanja, primati konstruktivne povratne informacije i koristiti ih za unapređenje svoje poruke i prezentacije.

Modul završava praktičnim predstavljanjem inicijativa koje su timovi razvijali kroz prethodne module. Umjesto takmičenja i izbora „najbolje“ ideje ili prezentacije, naglasak je na vježbi, međusobnom učenju i unapređenju. Učesnici isprobavaju svoj pitch, dobijaju pitanja i povratne informacije, razmišljaju o tome šta mogu poboljšati i ponovo predstavljaju svoju inicijativu.

Na taj način modul povezuje sposobnost razvijanja ideje sa sposobnošću komuniciranja te ideje i mobilizacije drugih oko nje. Učesnici uče da uvjerljiva prezentacija ne znači „prodati“ ideju po svaku cijenu, već biti sposoban jasno pokazati šta žele uraditi, zašto je to važno i zašto bi drugi mogli biti zainteresovani da se uključe u inicijativu, podrže je ili doprinesu njenoj realizaciji.

Zašto je ova tema važna?

Nalazi **CYBER Change Analize potreba** pokazuju da se mladi mogu suočavati s nedostatkom samopouzdanja, strahom od osuđivanja i neuspjeha, nedostatkom podrške te nesigurnošću u pogledu toga kako preći od ideje do konkretne akcije. Sposobnost da objasne svoju ideju i razgovaraju o njoj s drugima može biti važan dio prevazilaženja ovih prepreka.

Kada su mladi u stanju jasno objasniti šta predlažu, zašto je njihova ideja važna i šta žele postići, lakše mogu uključiti druge ljude, tražiti podršku, uspostavljati saradnju i zagovarati pitanja koja su im važna. Istovremeno, praktične vježbe prezentiranja omogućavaju im da postepeno razvijaju veće samopouzdanje u vlastitu sposobnost da izraze i zastupaju svoje ideje.

Ove vještine mogu se primijeniti u različitim situacijama – prilikom predstavljanja omladinske ili građanske inicijative, razgovora s institucijom ili organizacijom, traženja partnerstva ili podrške, ali i u obrazovanju, radu i preduzetništvu.

Zbog toga je sposobnost jasnog komuniciranja ideje, slušanja drugih i prilagođavanja vlastite poruke važan dio preduzetničkog i aktivnog građanskog angažmana.

Ishodi učenja

Do kraja modula učesnici će biti u mogućnosti da:

- identificiraju najvažnije informacije za kratko i jasno predstavljanje svoje ideje/inicijative;
- strukturiraju pitch koji jasno povezuje potrebu ili izazov, predloženu inicijativu, ljude kojima je ona važna i pozitivnu promjenu kojoj žele doprinijeti;
- prilagode svoju poruku različitim publikama i komunikacijskim ciljevima;
- prepoznaju kako verbalna i neverbalna komunikacija utiču na način na koji se njihova poruka prima;
- predstave svoju inicijativu kratko, jasno i uvjerljivo;
- odgovore na pitanja i pojasne različite aspekte svoje inicijative;
- daju i primaju konstruktivne vršnjačke povratne informacije;
- koriste povratne informacije i reakcije publike za unapređenje svog pitcha.

Ključne preduzetničke kompetencije

Modul posebno doprinosi razvoju kompetencije **mobilizacije drugih**, jer učesnici uče kako jasno komunicirati svoju ideju i pobuditi interes za nju; **samosvijesti i samoučinkovitosti**, kroz praktične vježbe prezentiranja i razvoj većeg samopouzdanja u izražavanju vlastitih ideja; te **učenja kroz iskustvo**, kroz vježbanje, povratne informacije i postepeno unapređivanje prezentacije ideje (pitcha).

Ove kompetencije pomažu mladima ne samo da imaju ideje, već i da ih podijele s drugima, probude interes, izgrade saradnju i mobiliziraju ljude i podršku kako bi te ideje pretvorili u konkretno djelovanje.

Kako učesnici uče

Aktivnosti u modulu kombinuju rad u malim grupama, praktične vježbe komunikacije, prezentacije, igranje uloga, pitanja i odgovore te vršnjačke povratne informacije. Učesnici nastavljaju raditi na inicijativama koje su razvijali u prethodnim modulima i postepeno prelaze od strukturiranja svoje poruke ka njenom predstavljanju u praksi.

Vršnjačko učenje ima važnu ulogu jer, slušajući druge, postavljajući pitanja i razmjenjujući povratne informacije, učesnici mogu prepoznati šta je u njihovoj poruci jasno i uvjerljivo, šta je potrebno dodatno objasniti i na koji način mogu unaprijediti predstavljanje svoje inicijative.

SESIJA 1 – OD IDEJE DO JASNE PORUKE

Pregled sesije

Kada imamo ideju ili inicijativu koju dobro poznajemo, često želimo objasniti mnogo stvari odjednom – kako je nastala, na koji problem odgovara, šta planiramo uraditi, ko će biti uključen i kakve rezultate očekujemo. Međutim, kada je predstavljamo drugima, nije uvijek potrebno, niti moguće, iznijeti sve detalje. Važno je biti u stanju prepoznati njenu suštinu i pretvoriti je u kratku, jasnu i lako razumljivu poruku.

Ova sesija pomaže učesnicima da se vrate ideji/inicijativi koju su razvijali u prethodnim modulima i identificiraju informacije koje su najvažnije za njeno predstavljanje. Učesnici razmišljaju o tome šta žele da drugi razumiju i zapamte, kome se obraćaju i šta žele postići svojom komunikacijom.

Posebna pažnja posvećena je publici. Ista inicijativa može se predstavljati vršnjacima, građanima, organizacijama, institucijama, potencijalnim partnerima ili podržavaocima, ali ne mora uvijek biti

predstavljena na isti način. Učesnici uče da suština inicijative ostaje ista, ali da se informacije koje naglašavaju i način na koji strukturiraju poruku mogu prilagoditi publici i svrsi komunikacije.

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

Vodeće pitanje sesije je:

Kako možemo jasno objasniti, u kratkom vremenu, šta je naša inicijativa, zašto je važna i šta želimo postići?

Trajanje: 90 minuta

Preporučena veličina grupe: 12–25 učesnika

Preporučena dob: 15–29 godina

Prilagođavanje prema uzrastu

- **15–18 godina:** Koristite jednostavne i njima bliske primjere iz škole, omladinskih aktivnosti, vršnjačkih inicijativa i aktivnosti u lokalnoj zajednici. Pomozite učesnicima da skrate svoju poruku i izbjegnu uključivanje previše informacija odjednom.
- **19–24 godine:** Podstaknite ih da razmisle kako bi istu inicijativu predstavili različitim publikama – drugim mladim ljudima, organizaciji, lokalnoj instituciji, partneru ili potencijalnom podržavaocu – i šta bi naglasili u svakom od tih slučajeva.
- **25–29 godina:** Uključite složenije situacije u kojima inicijativu treba predstaviti različitim zainteresovanim stranama te podstaknite učesnike da samostalnije procijene koje su informacije najrelevantnije za određenu publiku i svrhu predstavljanja.

Flipchart paper, markers, materials previously developed by the teams for their initiatives, and a clock or timer.

Ishodi učenja

Do kraja sesije učesnici će biti u mogućnosti da:

- identificiraju najvažnije informacije o svojoj ideji/inicijativi;
- prepoznaju šta je važno da publika razumije i zapamti;
- prilagode sadržaj poruke publici i svrsi komunikacije;

- organizuju najvažnije informacije u kratku i logičnu strukturu;
- pripreme prvu verziju kratke poruke o svojoj inicijativi.

Potrebni materijali

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

Tok sesije

Dio 1 – Možete li to objasniti za jednu minutu? – 15 minuta

Započnite pitanjem: „Kada biste sada sreli nekoga ko ne zna ništa o vašoj inicijativi i imali samo jednu minutu da objasnite šta želite uraditi, šta biste mu rekli?“

Zamolite dva ili tri volontera da ukratko pokušaju objasniti neku poznatu ideju, aktivnost ili inicijativu. U ovoj fazi ne trebaju predstavljati inicijativu svog tima. Svrha je otvoriti razgovor o tome šta poruku čini lakom ili teškom za razumijevanje.

Nakon svakog kratkog predstavljanja, pitajte ostale:

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

Zapišite ključne odgovore na flipchart.

Objasnite da, kada dobro poznajemo neku temu, često želimo reći previše toga – kako je ideja nastala, šta smo istraživali, koje smo aktivnosti planirali, koliko resursa nam je potrebno i mnoge druge detalje. Međutim, publici nije potrebno da sve te informacije sazna odmah.

Naglasite: „Kratka prezentacija ne znači da sve o svojoj inicijativi kažemo za manje vremena. To znači da odaberemo ono što je najvažnije kako bi druga osoba razumjela šta želimo uraditi i zašto je to važno.“

Predstavite pojam **pitch** i objasnite da je to kratko i ciljano predstavljanje ideje ili inicijative određenoj publici. Njegova svrha može biti pobuditi interes, otvoriti razgovor, privući ljude inicijativi ili stvoriti priliku za daljnju saradnju i podršku.

Dio 2 – Kome se obraćamo i šta želimo postići? – 20 minuta

Recite: „Prije nego što odlučimo šta ćemo reći, moramo znati kome se obraćamo i šta želimo postići svojom porukom."

Dajte jednostavan primjer. Zamislite inicijativu kroz koju mladi žele podstaći veće učešće mladih u donošenju odluka u svojoj općini.

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

Podstaknite ih da prepoznaju da bi, kada razgovaraju s mladima, mogli naglasiti zašto je njihovo učešće važno i kako se mogu uključiti, dok bi, kada razgovaraju s predstavnikom općine, mogli naglasiti šta trenutno nedostaje, šta predlažu i zašto je važno da se institucija uključi. Objasnite da se suština inicijative ne mijenja, ali da se ono što naglašavamo i način na koji je predstavljamo mogu mijenjati.

Zamolite učesnike da se vrate u timove u kojima razvijaju svoju inicijativu. Na flipchart papiru neka odgovore na tri pitanja:

- Kome želimo predstaviti svoju inicijativu?
- Šta je najvažnije da ova publika razumije ili zapamti?
- Šta želimo da se desi nakon naše prezentacije – šta želimo da publika uradi, o čemu da razmisli ili za šta da se zainteresira?

Objasnite da ne moraju odabrati svoju „najvažniju publiku zauvijek". Za ovu vježbu trebaju odabrati jednu konkretnu publiku kojoj će usmjeriti svoj pitch.

Nakon rada u grupama, zamolite svaki tim da ukratko kaže koju je publiku odabrao i šta želi postići svojom porukom. Ostali učesnici mogu postaviti kratko pitanje ili dati dodatni prijedlog.

Dio 3 – Šta neko treba znati o našoj inicijativi? – 25 minuta

Recite: „Sada znamo kome se obraćamo i šta želimo postići. Sljedeće pitanje je: Šta zaista trebamo reći da bi neko razumio našu inicijativu?"

Zamolite timove da pogledaju materijale koje su razvijali u prethodnim modulima. Naglasite da ne trebaju ponovo razvijati inicijativu. Taj posao je već urađen. Sada, od svih informacija koje imaju, trebaju izdvojiti suštinu.

Na flipchart napišite sljedeća pitanja:

- **Šta smo primijetili?** – Koja potreba, problem, izazov ili prilika predstavljaju polaznu tačku naše inicijative?
- **Kome je to važno?** – Na koje ljude ili grupe to utiče i zašto im je ovo pitanje važno?

- **Šta predlažemo?** – Šta je naša inicijativa i šta konkretno želimo uraditi?
- **Čemu želimo doprinijeti?** – Na šta želimo uticati i koju pozitivnu promjenu želimo potaknuti?
- **Zašto je vrijedno obratiti pažnju na našu inicijativu?** – Šta je čini važnom, relevantnom ili vrijednom za publiku kojoj se obraćamo?

Zamolite timove da svoje odgovore zapišu na flipchart papir. Naglasite da odgovori trebaju biti kratki i konkretni, a ne napisani u obliku cijelih pasusa.

Nastavite s istim primjerom:

- **Šta smo primijetili?** Mladi rijetko imaju priliku da direktno iznesu svoje prijedloge lokalnim institucijama.
- **Kome je to važno?** Mladima u općini, posebno onima koji se žele uključiti, ali ne znaju kako.
- **Šta predlažemo?** Organizovati niz susreta mladih na kojima će mladi formulirati svoje prijedloge i razgovarati o njima s predstavnicima općine.
- **Čemu želimo doprinijeti?** Većoj informisanosti, uključenosti i učešću mladih u pitanjima koja ih se tiču.
- **Zašto je to važno?** Zato što su odluke koje se odnose na mlade bolje kada se čuju njihova iskustva i mišljenja.

Kada timovi završe, zamolite ih da pogledaju ono što su napisali i postave sebi pitanje: **„Ako možemo reći samo nekoliko stvari, šta od ovoga zaista mora ostati?“**

Naglasite da je upravo to suština **pitcha**: napraviti izbor između onoga što je važno i onoga što se može objasniti kasnije ako publika pokaže interes ili postavi pitanje.

Dio 4 – Oblikovanje naše poruke – 25 minuta

Objasnite da će timovi sada povezati informacije koje su odabrali u prvu kratku verziju svog pitcha.

Na flipchart napišite sljedeću strukturu:

- Primijetili smo da...
- Ovo je važno za...
- Zato predlažemo...
- Time želimo uticati na / doprinijeti...
- Ovo je važno zato što...

Naglasite da ovo nije tekst koji trebaju mehanički čitati ili naučiti napamet. Ova struktura služi kao alat koji im pomaže da provjere da li njihova poruka ima logičan tok.

Zamolite timove da sastave svoju poruku, a zatim da je jedan član tima naglas pročita ostalim članovima.

Postavite im tri pitanja za provjeru:

- Da li je odmah jasno šta želimo uraditi?
- Da li je jasno zašto je to važno?
- Postoji li nešto što možemo izostaviti, a da ne izgubimo suštinu?

Zamolite timove da po potrebi skrate i unaprijede svoju poruku. Podsjetite ih da cilj ove sesije nije kreirati „savršen pitch". U narednim sesijama radit će na načinu predstavljanja poruke, isprobati je pred publikom, dobiti pitanja i povratne informacije te je ponovo unaprijediti.

Dio 5 – Refleksija i zatvaranje – 5 minuta

Okupite učesnike na plenarnoj sesiji i postavite pitanja:

- Šta je bilo teže – odlučiti šta reći ili šta izostaviti?
- Šta se promijenilo kada ste počeli razmišljati o tome kome upućujete poruku?
- Šta mislite da kratku poruku čini jasnom i lako pamtljivom?

Završite porukom: „Dobar pitch ne počinje pitanjem: Kako da kažemo sve o svojoj inicijativi? Počinje pitanjem: Šta je najvažnije da ova publika razumije i zapamti?"

Objasnite da će u narednoj sesiji preći s pitanja šta govorimo na pitanje kako to govorimo te istražiti kako glas, tempo, govor tijela, kontakt s publikom i način predstavljanja mogu ojačati njihovu poruku.

SESIJA 2 – RECI TO TAKO DA TE DRUGI SLUŠAJU

Pregled sesije

Jasna i dobro strukturirana poruka važan je temelj za uspješno predstavljanje ideje ili inicijative, ali način na koji prenosimo poruku također utiče na to kako će ona biti saslušana i shvaćena. Glas, tempo govora, pauze, kontakt s publikom, držanje tijela, pokreti i izrazi lica mogu osnažiti poruku, ali je mogu i učiniti manje jasnom.

Nadovezujući se na kratku poruku koju su pripremili u prethodnoj sesiji, učesnici sada preusmjeravaju pažnju sa pitanja šta govore na pitanje kako to govore. Kroz praktične aktivnosti istražuju kako se ista poruka može doživjeti na različite načine, u zavisnosti od toga kako je predstavljena, te kako verbalna i neverbalna komunikacija mogu biti usklađene kako bi poruka bila jasnija i lakša za praćenje.

Sesija im također omogućava da razmisle o nervozi i nesigurnosti prilikom govora pred drugima te da isprobaju jednostavne pristupe koji im mogu pomoći tokom prezentiranja. Cilj nije uspostaviti jedan „ispravan“ stil javnog nastupa niti da svi učesnici prezentiraju na isti način. Naprotiv, podstiču se da razviju način komunikacije koji je prirodan, jasan i primjeren njima, a istovremeno pomaže publici da prati i razumije poruku.

Kroz vježbu i vršnjačke povratne informacije, učesnici imaju priliku prepoznati ono što već dobro funkcioniše u njihovom načinu predstavljanja, kao i ono što mogu dodatno unaprijediti. Na taj način sesija ih priprema za sljedeći korak – predstavljanje cjelovitog pitcha svoje inicijative pred publikom, odgovaranje na pitanja i njegovo daljnje unapređivanje.

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

Trajanje: 90 minuta

Preporučena veličina grupe: 12–25 učesnika

Preporučena dob: 15–29 godina

Prilagođavanje prema dobi

15–18 godina: Koristite kratke, jednostavne i zabavne vježbe za glas, tempo i govor tijela te omogućite učesnicima da prvo vježbaju u manjim grupama. Izbjegavajte vršenje pritiska da svaki učesnik pojedinačno prezentira pred cijelom grupom.

19–24 godine: Povežite vježbe sa situacijama u kojima mladi mogu predstavljati svoje ideje vršnjacima, omladinskim organizacijama, lokalnim institucijama, partnerima ili potencijalnim podržavaocima. Podstaknite ih da eksperimentišu s različitim načinima prezentiranja i prepoznaju onaj koji im najprirodnije odgovara.

25–29 godina: Uključite situacije koje su bliže profesionalnom, građanskom i poduzetničkom kontekstu te posvetite veću pažnju prilagođavanju načina komunikacije različitim publikama i situacijama.

Ishodi učenja

Do kraja sesije učesnici će biti u mogućnosti da:

- prepoznaju kako glas, tempo govora i pauze utiču na jasnoću poruke;
- prepoznaju kako govor tijela i kontakt s publikom utiču na prezentaciju;
- usklade verbalnu i neverbalnu komunikaciju;
- identificiraju jednostavne načine suočavanja s nervozom i nesigurnošću tokom prezentiranja;

- isprobaju različite načine predstavljanja poruke o svojoj inicijativi;
- daju i koriste konstruktivne vršnjačke povratne informacije o načinu prezentiranja.

Potrebni materijali

Flipchart papir, markeri, kratke poruke koje su timovi pripremili u prethodnoj sesiji te sat ili tajmer.

Tok sesije

Dio 1 – Iste riječi, drugačija poruka – 15 minuta

Započnite kratkom demonstracijom. Odaberite jednostavnu rečenicu, na primjer: „Imamo ideju koja bi mogla pomoći mladima da se više uključe u svoju zajednicu."

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

Pitajte:

- „Da li su riječi bile iste?"
- „Da li ste svaki put na isti način doživjeli poruku?"
- „Šta se promijenilo?"

Zapišite odgovore na flipchart.

Usmjeravajte diskusiju prema glasu, tempu, pauzama, kontaktu s publikom, držanju tijela, pokretima i izrazu lica.

Objasnite: „U prethodnoj sesiji radili smo na tome šta želimo reći, a sada ćemo raditi na tome kako to govorimo. Čak i vrlo dobra poruka može biti teška za praćenje ako je izgovorimo prebrzo, pretiho ili bez kontakta s ljudima kojima se obraćamo."

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

Dio 2 – Šta govore riječi, a šta govori tijelo? – 20 minuta

Objasnite da, kada komuniciramo, publika ne sluša samo naše riječi. Ona također primjećuje kako stojimo, gdje gledamo, kako koristimo glas, šta radimo rukama i kakav je naš izraz lica.

Zamolite dva volontera.

Jednom od njih tiho dajte uputu da izgovori kratku pozitivnu rečenicu, na primjer: „Zaista mi je drago što sam danas ovdje“, ali da to kaže zatvorenog držanja tijela, bez kontakta s publikom i nezainteresovanim tonom.

Zamolite drugog volontera da istu rečenicu izgovori prirodno, odgovarajućim tonom i otvorenim držanjem tijela.

Pitajte grupu:

- „Kome ste više povjerovali?“
- „Šta je napravilo razliku ako su riječi bile iste?“
- „Šta se događa kada riječi govore jedno, a glas ili tijelo nešto drugo?“

Zatim na flipchart napišite:

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

Tijelo: držanje, pokreti, geste, izraz lica.

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

Podstaknite kratku diskusiju o svakom elementu. Umjesto davanja strogih pravila o tome „kako morate stajati“ ili „gdje morate gledati“, postavljajte pitanja: „Šta pomaže slušaocu da vas prati?“ „Šta može odvući pažnju od poruke?“ „Kako možemo pokazati da razgovaramo s publikom, a ne samo da recitujemo naučeni tekst?“

Naglasite da dobra neverbalna komunikacija treba biti prirodna i usklađena s porukom, a ne uvježbana do te mjere da djeluje neprirodno.

Dio 3 – Kako zvuči naša poruka? – 25 minuta

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

Objasnite da u ovoj fazi neće ponovo mijenjati sadržaj poruke, već će eksperimentisati s načinom na koji je predstavljaju.

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

- Da li je govor bio dovoljno jasan i glasan?

- Da li je tempo govora omogućavao lako praćenje poruke?
- Gdje bi kratka pauza bila korisna?
- Da li je prezenter ostvario kontakt sa slušaocima?
- Da li je govor tijela podržavao poruku ili je odvraćao pažnju od nje?
- Zbog čega ste najpažljivije slušali prezentera?

Zatim zamolite drugog člana tima da predstavi istu poruku. Zamolite timove da primijete kako isti sadržaj može prirodno zvučati drugačije kada ga predstavljaju različite osobe.

Ako vrijeme dozvoljava, omogućite i drugim članovima tima da pokušaju.

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

Dio 4 – Šta radimo kada osjećamo tremu? – 15 minuta

Pitajte grupu: **„Šta se obično dešava kada trebamo govoriti pred drugim ljudima, posebno kada nam je važno da se predstavimo na dobar način?"**

Dozvolite učesnicima da podijele primjere: govore prebrzo, zaborave šta su željeli reći, govore tiho, gledaju u pod, ukoče se, prave nervozne pokrete ili imaju osjećaj da „neće uspjeti".

Naglasite da je trema uobičajena reakcija na javni nastup i da cilj nije uvijek da ona potpuno nestane, već da naučimo nastaviti komunicirati čak i kada je osjećamo.

Postavite pitanje: **„Šta nam može pomoći?"**

Zapišite prijedloge na flipchart i po potrebi dodajte: dobro poznavanje onoga što želimo reći; vježbanje poruke naglas; ne učenje cijelog teksta napamet; korištenje nekoliko ključnih riječi kao podsjetnika; malo sporiji govor; kratka pauza kada je potrebna; smireno disanje prije početka; usmjeravanje pažnje na poruku i publiku, a ne na to da li smo „savršeni".

Pitajte: **„Šta ako zaboravimo jednu rečenicu?"**

Naglasite da publika obično ne zna tačno šta smo planirali reći. Ako osoba koja predstavlja ideju poznaje suštinu poruke, može nastaviti svojim riječima.

Ovaj dio završite riječima: **„Cilj nije zvučati kao da smo naučili tekst napamet. Cilj je dovoljno dobro razumjeti svoju inicijativu da o njoj možemo govoriti prirodno."**

Dio 5 – Pokušaj, saslušaj povratnu informaciju, pokušaj ponovo – 10 minuta

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

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

- Šta je u načinu predstavljanja poruke doprinijelo tome da bude jasna i uvjerljiva?
- Šta bi se sljedeći put moglo uraditi malo drugačije?

Podsjetite ih da povratna informacija treba biti konkretna i korisna. Umjesto „bilo je dobro“ ili „nije bilo dovoljno uvjerljivo“, mogu reći, na primjer: „Kada si govorio sporije, lakše sam mogao pratiti ideju.“

ili: „Kada si čitao cijeli tekst, imao si manje kontakta s nama; možda sljedeći put koristi samo nekoliko ključnih riječi.“

Nakon povratnih informacija, zamolite prezentera da još jednom predstavi poruku, pokušavajući primijeniti jedan ili dva konkretna prijedloga.

Naglasite da se na taj način razvija sigurnost u prezentiranju: kroz pokušavanje, primanje povratnih informacija i ponovno pokušavanje, a ne kroz očekivanje da prvi pokušaj bude savršen.

Dio 6 – Refleksija i završetak – 5 minuta

Okupite učesnike u plenumu i postavite sljedeća pitanja:

- **Šta je najviše uticalo na način na koji je poruka primljena?**
- **Šta ste primijetili kod sebe kada ste naglas izgovorili svoju poruku?**
- **Na šta želite obratiti pažnju sljedeći put kada budete predstavljali svoju ideju?**

Završite porukom: **„Ljudi ne čuju samo našu ideju – oni doživljavaju i način na koji je dijelimo s njima. Kada znamo šta želimo reći, govorimo jasno i prirodno te ostajemo povezani s publikom, pomažemo da naša poruka dopre do drugih.“**

Objasnite da će u narednoj sesiji timovi povezati sadržaj pitcha i način na koji ga predstavljaju: predstavit će svoju inicijativu drugima, odgovarati na pitanja, dobiti vršnjačke povratne informacije i unaprijediti svoj pitch prije nego što ga ponovo predstave.

SESIJA 3 – PITCH, PITANJE, UNAPRIJEDI

Pregled sesije

Predstavljanje ideje ili inicijative ne završava se kada iznesemo pripremljenu poruku. Kada govorimo pred drugim ljudima, oni mogu postavljati pitanja, tražiti dodatna pojašnjenja ili primijetiti nešto što je nama bilo jasno, ali nije dovoljno jasno preneseno publici. Takve reakcije mogu nam pomoći da bolje razumijemo vlastitu poruku i unaprijedimo način na koji je predstavljamo.

Ova sesija povezuje znanja i vještine razvijene tokom prethodne dvije sesije. Učesnici koriste strukturu poruke koju su pripremili u prvoj sesiji i principe verbalne i neverbalne komunikacije koje su uvježbavali u drugoj sesiji kako bi u praksi predstavili inicijativu koju su razvijali kroz cijeli priručnik.

Timovi predstavljaju svoj kratki pitch ostalim učesnicima, a zatim odgovaraju na pitanja i primaju konstruktivne vršnjačke povratne informacije. Pitanja nisu namijenjena tome da „testiraju“ tim ili traže greške, već da pokažu šta je publika razumjela, šta joj je bilo zanimljivo i šta zahtijeva dodatno pojašnjenje. Istovremeno, učesnici vježbaju pažljivo slušanje, odgovaranje na pitanja i objašnjavanje razloga koji stoje iza njihovih izbora.

Važan dio sesije predstavlja unapređivanje kroz iskustvo. Nakon prve prezentacije, timovi razmatraju pitanja i povratne informacije koje su dobili, odlučuju šta bi bilo korisno promijeniti i pripremaju unaprijeđenu verziju svog pitcha. Na taj način direktno prolaze kroz proces:

pokušaj – poslušaj – promisli – unaprijedi – pokušaj ponovo.

Fokus nije na takmičenju, rangiranju ili odabiru „najbolje“ inicijative ili prezentacije. Umjesto toga, svaki tim prati vlastiti napredak između prve i unaprijeđene verzije pitcha, dok učesnici uče jedni od drugih postavljanjem pitanja, posmatranjem različitih stilova prezentiranja i razmjenom konstruktivnih povratnih informacija.

Vodeće pitanje sesije je:

Možemo li jasno i uvjerljivo predstaviti i objasniti svoju inicijativu kada drugi počnu postavljati pitanja?

Trajanje: 90 minuta

Preporučena veličina grupe: 12–25 učesnika

Preporučena dob: 15–29 godina

Prilagođavanje prema uzrastu

- **15–18 godina:** Stvorite podržavajuću atmosferu i naglasite da su pitanja i povratne informacije namijenjeni unapređenju prezentacije, a ne njenom ocjenjivanju. Koristite jednostavnija pitanja i ostavite timovima dovoljno vremena da se dogovore kako će odgovoriti. Po potrebi, pitch može predstaviti više članova tima zajedno.
- **19–24 godine:** Podstaknite učesnike da postavljaju pitanja iz perspektive različitih publika – drugih mladih ljudi, građana, organizacija, institucija, partnera ili potencijalnih podržavalaca – te da razmisle kako njihova pitanja i reakcije mogu pomoći u unapređenju pitcha.
- **25–29 godina:** Uključite realističnije situacije koje podrazumijevaju predstavljanje različitim zainteresovanim stranama te podstaknite učesnike da samostalnije odgovaraju na kritičnija ili neočekivana pitanja, objašnjavaju svoje izbore i procjenjuju koje su povratne informacije relevantne za unapređenje njihove prezentacije.

Ishodi učenja

Do kraja sesije učesnici će biti osposobljeni da:

- pripreme i predstave kratak i strukturiran pitch za svoju ideju/inicijativu;
- primjenjuju principe jasne verbalne i neverbalne komunikacije;
- slušaju, razumiju i odgovaraju na pitanja publike;
- prepoznaju koji dijelovi njihove poruke su jasni, a koji zahtijevaju dodatno pojašnjenje;
- daju i primaju konkretne i konstruktivne vršnjačke povratne informacije;
- procjenjuju koje povratne informacije su korisne za unapređenje njihovog pitcha;
- unaprijede svoj pitch na osnovu pitanja, reakcija i povratnih informacija publike;
- s većim samopouzdanjem predstavljaju i objašnjavaju svoju inicijativu drugima.

Potrebni materijali

Flipchart papir, markeri, materijali koje su timovi pripremili u prethodnim sesijama, papir i olovke za bilješke te sat ili štoperica.

Tok sesije

Dio 1 – Priprema za prvi pitch – 15 minuta

Podsjetite učesnike da su u prethodne dvije sesije prvo radili na sadržaju svoje poruke, a zatim na načinu na koji je predstavljaju. U ovoj sesiji spojit će ta dva elementa i isprobati svoj pitch pred stvarnom publikom.

Recite: **„Do sada ste imali vremena da odlučite šta je najvažnije reći i da uvježbate kako ćete to reći. Međutim, kada predstavljamo svoju inicijativu drugim ljudima, ne možemo unaprijed znati kako će je oni razumjeti i o čemu će željeti saznati više. Zato ćemo sada testirati svoj pitch pred publikom.“**

Zamolite timove da se vrate pitchu koji su razvijali u prethodnim sesijama i naprave posljednju kratku provjeru.

Napišite na flipchart:

- Da li je jasno koju potrebu, problem ili izazov smo prepoznali?
- Da li je jasno kome je to važno?
- Da li je jasno šta predlažemo da uradimo?
- Da li je jasno na šta želimo uticati i kojoj pozitivnoj promjeni želimo doprinijeti?
- Da li je jasno zašto je naša inicijativa važna publici kojoj se obraćamo?

Zamolite timove da odluče koji član ili članovi će predstaviti pitch. Naglasite da pitch može predstaviti jedna osoba ili više članova tima, ali da prezentacija treba djelovati kao jedna povezana poruka, a ne kao nekoliko odvojenih dijelova.

Odredite trajanje od približno **2 minute** za svaki pitch.

Naglasite da ne trebaju učiti cijeli tekst napamet. Mogu koristiti nekoliko ključnih riječi kao podsjetnik, ali cilj je razgovarati s publikom, a ne čitati tekst.

Dio 2 – Prvi krug: Pitch i pitanja – 25 minuta

Objasnite da će svaki tim imati do **2 minute za pitch**, nakon čega slijede približno **2–3 minute za pitanja publike**.

Pozovite prvi tim da predstavi svoju inicijativu. Nakon prezentacije otvorite prostor za pitanja ostalih učesnika.

Podstaknite ih da postavljaju pitanja kakva bi zaista mogla postaviti publika kojoj se tim obraća, na primjer:

- Zašto mislite da je ovo važno?
- Kako znate da ova potreba postoji?
- Ko će konkretno biti uključen?
- Šta tačno planirate uraditi?
- Kako očekujete da će ovo uticati na ljude kojima je inicijativa namijenjena?
- Ko bi vam još mogao pomoći?
- Šta biste uradili ako nešto ne bude išlo prema planu?

Objasnite da svrha pitanja nije da se prezentere „uhvati“ u grešci, već da im pomogne da uoče šta publika želi bolje razumjeti.

Podstaknite članove tima da pažljivo saslušaju pitanje prije nego što odgovore. Ako ga ne razumiju, mogu zatražiti dodatno pojašnjenje.

Također naglasite da ne moraju imati odgovor na svako pitanje. Ako nešto još ne znaju, potpuno je prihvatljivo reći: **„To još trebamo provjeriti.“** ili: **„Još nemamo konačan odgovor na to pitanje, ali to je važno pitanje o kojem trebamo dodatno razmisliti.“**

Nastavite dok svi timovi ne predstave svoj prvi pitch.

Dio 3 – Šta smo čuli? Vršnjačka povratna informacija – 15 minuta

Nakon prvog kruga, objasnite da će svaki tim sada dobiti kratku povratnu informaciju od ostalih učesnika.

Na flipchart napišite tri pitanja:

- Šta je bilo najjasnije i najsnažnije u pitchu?
- Šta smo mi, kao publika, željeli bolje razumjeti?
- Koja bi jedna konkretna promjena mogla učiniti pitch još jasnijim ili uvjerljivijim?

Podsjetite učesnike da povratna informacija treba biti konkretna, konstruktivna i usmjerena na poruku i prezentaciju, a ne na osobu koja prezentira.

Naprimjer, umjesto: „Nije bilo dovoljno zanimljivo.“ mogu reći: „Nije mi bilo potpuno jasno šta tačno namjeravate uraditi; pomoglo bi kada biste to objasnili ranije u prezentaciji.“

Umjesto: „Dobro ste prezentirali.“ mogu reći: „Na početku ste odmah objasnili problem, i to mi je pomoglo da razumijem zašto je inicijativa važna.“

Naglasite da su i pitanja koja su dobili oblik povratne informacije. Ako je više ljudi postavilo slično pitanje, to može biti znak da određeni dio pitcha treba biti jasnije predstavljen.

Dio 4 – Unaprijedite pitch – 15 minuta

Zamolite timove da se ponovo okupe i pregledaju pitanja i povratne informacije koje su dobili.

Na flipchart napišite:

- Šta ćemo zadržati?
- Šta trebamo dodatno pojasniti?

- Šta možemo skratiti ili izostaviti?
- Šta trebamo više naglasiti?
- Šta ćemo promijeniti u načinu prezentiranja?

Objasnite da ne trebaju automatski prihvatiti svaki prijedlog. Povratna informacija je informacija koju trebaju razmotriti i odlučiti da li i kako im može pomoći da bolje prenesu svoju poruku.

Podstaknite ih da naprave samo one promjene koje zaista poboljšavaju jasnoću i logiku pitcha.

Recite: „Cilj nije da drugi pitch bude potpuno nov. Cilj je da bude bolja verzija istog pitcha."

Dajte im vrijeme da unesu izmjene i ukratko uvježbaju novu verziju unutar tima.

Dio 5 – Drugi krug: Predstavite pitch ponovo – 15 minuta

Pozovite timove da ponovo predstave svoj pitch. I ovoga puta ograničite vrijeme na približno 2 minute po timu. Ovaj put nije potrebno organizovati još jedan puni krug pitanja nakon svake prezentacije. Umjesto toga, nakon pitcha postavite publici jedno kratko pitanje:

„Šta je ovog puta bilo jasnije ili snažnije?"

Podstaknite učesnike da primijete šta se promijenilo između prve i druge verzije – u strukturi, izboru informacija, jasnoći, načinu govora ili kontaktu s publikom.

Nemojte međusobno uspoređivati timove niti rangirati prezentacije. Fokus je na napretku svakog tima u odnosu na njegovu vlastitu prvu verziju.

Dio 6 – Refleksija i zatvaranje – 5 minuta

Okupite učesnike na plenarnoj sesiji i postavite pitanja:

- Šta ste naučili iz pitanja koja vam je publika postavila?
- Šta ste promijenili nakon povratnih informacija i zašto?
- Da li vam je drugi pitch bio lakši od prvog?
- Šta biste uradili drugačije kada biste sutra morali predstaviti inicijativu stvarnom partneru, instituciji ili grupi mladih?

Podsjetite ih da pitch nije nešto što se napiše jednom i zatim ostane nepromijenjeno. On se može mijenjati u zavisnosti od publike, situacije, vremena koje imamo na raspolaganju i onoga što naučimo o svojoj inicijativi.

Završite porukom:

„Dobar pitch nije onaj koji se nikada ne mijenja. On postaje bolji kada ga isprobamo, saslušamo pitanja drugih ljudi, učimo iz njihovih reakcija i unapređujemo svoju poruku. Važno je znati jasno predstaviti ideju, ali je jednako važno znati slušati, pojasniti i odgovoriti kada drugi žele saznati više.“

LITERATURA

Izrada ovog Priručnika bila je informisana i zasnovana na nizu postojećih materijala za obuku, kurikuluma i praktičnih resursa iz oblasti poduzetničkog obrazovanja, socijalnog i finansijskog obrazovanja, vršnjačkog učenja i rada s mladima. Ključni resursi konsultovani tokom izrade Priručnika navedeni su u nastavku.

- **CYBER Change – Competent Youth Builders: Entrepreneurship, Resilience and Digital Skills for Change.** (2026). *CYBER Change Needs Assessment Report*. Interni projektni dokument.
- **ACT4ROM – Action for Roma Engagement, Entrepreneurship, Employment and Empowerment.** (2021). *Curriculum for Social, Media and Financial Education.* https://act4rom.ioskole.net/wp-content/uploads/2022/12/Curriculum-for-social-media-and-financial-education_IO2_final_EN.pdf
- **ACT4ROM – Action for Roma Engagement, Entrepreneurship, Employment and Empowerment.** *Peer Training Manual.* https://act4rom.ioskole.net/wp-content/uploads/2022/11/Curriculum_Peer-Training.pdf
- **Aflatoun International, Pomoc Deci & Partnerë për Fëmijët.** (2019). *Aflateen+ Programme for Girls for Serbia and Albania.* Razvijeno u okviru projekta *GIRLACT – Empowering Girls to Be Socially and Financially Strong Actors.* https://www.girlact.eu/images/documents/Aflateen_Programme_for_Girls_for_Serbia_and_Albania.pdf
- **AGREE! – Action for Girls' Rights to Equality and Empowerment.** (2026). *Manual for Social and Financial Education.* Pomoc deci i projektni partneri.
- **AGREE! – Action for Girls' Rights to Equality and Empowerment.** (2026). *CSOs' Capacity Building Training Manual.* Pomoc deci i projektni partneri.
- **Pomoc deci.** (bez datuma). *Priručnik za vršnjačku edukaciju (Manual for Peer Education).* Razvijen uz podršku regionalnog projekta *SMART Balkans – Civil Society for Shared Society in the Western Balkans.* https://www.pomocdeci.org/images/pdf/aktivnosti/smartbalkan/Manual_Peer_Education_SRB.pdf
- **SaFE for Triple E.** *Trainer's Toolkit for Social and Financial Education.* Razvijeno u okviru Erasmus+ projekta *Social and Financial Education for Engagement, Entrepreneurship and Employment – SaFE for Triple E.* https://www.pomocdeci.org/images/pdf/prirucnici/O1%20Trainer's%20toolkit%20(Serbian).pdf?utm_source=pomocdeci&utm_medium=web&utm_campaign=trainerSerbian
- **SaFE for Triple E.** *Social and Financial Education Toolkit for Teachers, Professional Associates and Trainers.* Razvijeno u okviru Erasmus+ projekta *Social and Financial Education for Engagement, Entrepreneurship and Employment – SaFE for Triple E.*

https://www.pomocdeci.org/images/pdf/prirucnici/O2%20Teacher's%20toolkit%20(Serbian).pdf?utm_source=pomocdeci&utm_medium=web&utm_campaign=teacherSerbian

- **MakerEDU.** (2023). *Requirements Catalogue for a Makerspace in Rural Regions with Utilisation Concept. Project Result 2.* Autori: Chantal Goes, Eva-Maria König, Katarína Panikova, Miroslav Sklenka, Katarína Teplanová, Mike van de Geijn i Ljiljana Vasić. https://makeredu.info/wp-content/uploads/2023/11/PR2_Requirements-Catalogue_for_a_makerspace_in_rural_regions_with_utilisation_concept.pdf