

OPEN FUTURE

Program: Erasmus plus

Ključna aktivnost: ERASMUS-EDU-2023-CB-VET

Naziv projekta: Ključne poduzetničke kompetencije i zapošljivost

Akronim projekta: Open Future

Broj projekta: 101128456

Koordinator projekta: Naučni centar za kreativni razvoj Ideall Novi Sad

Učesnici projekta:

Ekonomska i upravna škola Osijek, Hrvatska

Mješovita škola 'Danilo Kis' Budva, Crna Gora

Srednja ekonomska škola Sarajevo, Bosna i Hercegovina



NOVI SAD



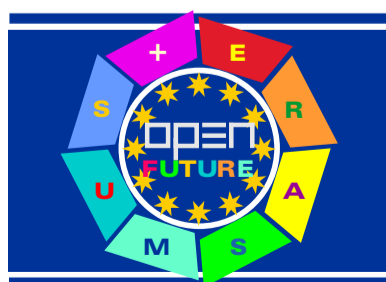
SARAJEVO



BUDVA



OSIJEK



Let's make our dreams come true Co-funded by the European Union



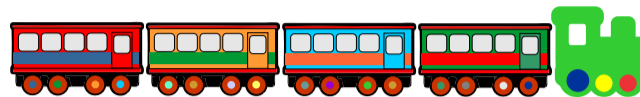
Erasmus+



PROJEKT OPEN FUTURE

Dobrodošli na putovanje našim neodoljivim vlakićem, koji će nas odvesti do novih krajolika, omogućiti nam razmjenu iskustava i misli, saznati puno novih stvari, kako bismo došli do našeg konačnog odredišta – inovativnog poduzetničkog razmišljanja.

Korak 1: Osmišljavanje ideja bez straha ili autocenzure



Najprije ćemo pokazati našim putnicima kako se riješiti straha od novog i nepoznatog: ovo je putovanje zanimljiva igra, u kojoj svatko treba dati sve od sebe, prema svojim mogućnostima, odigrati svoju ulogu najbolje što može, sa željom za pobjedom sa svojim timom, ali sa sviješću da je ovo još uvijek samo igra koja oslobađa svakog sudionika tereta posljedica donošenja odluka. To će ojačati samopouzdanje i samopoštovanje svakog putnika i pomoći mu da se oslobodi autocenzure i glasa osuđivanja, glavnih neprijatelja kreativnosti.

Kreativnost je sastavni dio DNK svakog pojedinca, samo je treba otključati i osloboditi. To je prvi korak prema slobodnom i uspješnom poduzetničkom razmišljanju: "Mogu stvoriti i oblikovati budućnost umjesto da se uklopim u postojeće granice." Einstein je rekao da je mašta važnija od znanja, jer je znanje ograničeno od A do Z, a mašta nema granica. Mnoge stvari koje danas koristimo plod su mašte, poput interneta, mobilnog telefona, zrakoplova ili letećeg automobila u bliskoj budućnosti. Do jučer, to je bilo nezamislivo, tijekom šetnje parkom, razgovarati sa svojim prijateljem preko oceana. Ali neki ljudi su imali viziju i pronašli način da tu viziju pretvore u stvarnost. Stoga ćemo potaknuti naše putnike da razmišljaju izvan okvira, da projiciraju svoju viziju i pronađu način kako doći do te imaginarne stvarnosti.

Na tom putu lakše je ići u društvu nego sam. Ideje su poput iskre koja nestaje u trenu osim ako se vatra ne zapali. Ideje treba dijeliti s drugima, bez straha da će biti ukradene. Više očiju vidi bolje od jednog para - potaknut ćemo naše putnike da podijele svoje ideje i dobiju grupna mišljenja i prijedloge o tome kako poboljšati ideju da budu još bolji nego na početku. Opet nova igra – podijelit ćemo 6 šešira u šest različitih boja i procijeniti ideju iz svih kutova, kako je osmislio Edward de Bono. A kako bismo provjerili vrijednost poslovnih ideja, kako bi potencijalni investitori na burzi procijenili njegovu profitabilnost, organizirat ćemo virtualnu razmjenu na kojoj će putnici "ulagati" novac u ideje da imaju najviše povjerenja da budu uspješni. Pritom ćemo skrenuti pozornost na važnost etičkih aspekata i održivosti pothvata, primjerice kako promicati rodnu ravnopravnost i zaštitu okoliša, kao sastavni dio svakog poslovnog plana.

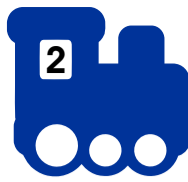
Korak 2: Prenesite strastveno svoju ideju



Morate uvjeriti druge ljude u svoju viziju kako biste imali podršku za svoj imaginarni pothvat. Ako pojedinac sam nije uvjeren u vrijednost i snagu svoje ideje, teško će uvjeriti druge da ga podrže. To zahtijeva strast - kada se nešto radi iz dubine srca, za vlastito zadovoljstvo, ne mareći za novčanu dobit. Također, upornost da se postigne cilj bez obzira na prepreke na putu do uspjeha. Ako je pojedinac zaljubljen u ono što radi, ulaže sav svoj talent i vrijeme, vjeruje u sebe, brzo će pridobiti pristaše za svoj pothvat. Ponovno nam treba nova igra: zamislite da ste osvojili jackpot i sada možete ostvariti svoj stari san i konačno učiniti ono što ste oduvijek željeli. Na primjer, otvoriti kafić u kojem će se poslužiti samo vruća čokolada, s puno različitih okusa i dodataka, gdje će svaki gost moći napraviti svoju omiljenu kombinaciju, uz dodatak malina, sladoleda od badema i vanilije, komadići Oreo keksa, ruma i cimeta. Zvuči sjajno, već ga možete okusiti u ustima. S takvom strašću, kada uronite u ulogu kao da je stvarnost, imat ćete podršku svojih prijatelja da ostvarite svoju ideju. Svaki pojedinac dobit će ulogu redatelja u ostvarenju svog sna i priliku da uvjeri druge da ga podrže.

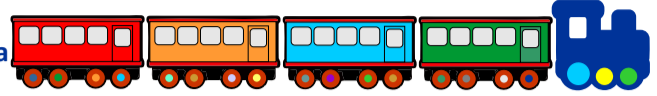
Sada je potrebno potaknuti naše putnike da razviju svoje komunikacijske vještine. Nisu svatko uvjeren da je karizmatičan kao Oprah Winfrey koja vodi popularni talk show na američkoj televiziji. Zapravo, većina ljudi misli da nisu dobili taj talent pri rođenju. Ali koja je tajna dobre komunikacije? Ako govorite o onome u što istinski vjerujete, bez skrivanja emocija i pokušaja da kažete ono što drugi očekuju da čuju od vas, onda ste na najboljem putu da izazovete snažne emocije u gledalištu, uvjerite ih u svoje ideje i inspirirate ih da podijele viziju s vama. Razgovor s iskrenim uvjerenjem bolji je recept od bilo kojeg naučenog modela, koji se najčešće koristi u politici u propagandne svrhe. Trebali biste izbjegavati uzorke koji zvuče neiskreno i napamet. Za razbijanje treme treba koristiti jednostavan savjet: zamislite da razgovarate s osobom koja uvijek ima puno ljubavi i razumijevanja za vas. Ovo je izazov za vježbanje, svaki putnik će dobiti priliku vježbati komunikaciju u svom okruženju i steći potrebno samopouzdanje.





PROJEKT OPEN FUTURE

Korak 3: Kreiranje kampanje javnog financiranja putem društvenih mreža



Da bi se postigla ideja, potrebni su resursi. Ljudski, tehnički, financijski. Potaknut ćemo putnike da novac nije nepremostiva prepreka kako bi njihov san postao stvarnost. Čak i bez jackpota ili bankovnog zaduživanja mogu se pronaći izvori financiranja. Baš kao što lako možete prikupiti novac za kupnju rođendanskog poklona svom kolegi, na sličan način možete prikupiti sredstva za pokretanje poduzeća. Ono što je nekada bilo dostupno samo na burzi, sada putem društvenih mreža može jednako učinkovito prikupiti novac za start-up tvrtku.

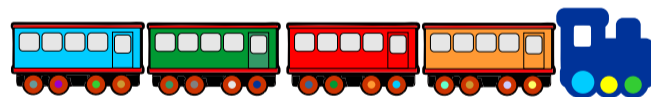
Slijedi nova igra: stvaranje kampanje putem društvenih mreža za financiranje mnoštva. Procjena uspjeha svake kampanje temeljit će se na odazivu putnika iz drugih vagona, koji ne znaju čija je to kampanja, kako bi izbjegli pristranost i nezamjeranje svojim prijateljima. Motivacije za ulaganje u predložene pothvate mogu biti raznolike, ekološki prihvatljive - na primjer, ekološki prihvatljivi pothvati (npr. filtri za cigarete sa sjemenkama cvijeća), tehnološke inovacije koje ostvaruju dobit (kao što je upotreba dronova za kurirsku dostavu), profitabilno - iznajmljivanje ekonomskih modela (kao što su Uber, AirBnB, Rent the Runway) ili filantropski – obuka pasa lualica za terapijske posjete pacijentima u bolnicama itd. Mašta nema granica, ili, samo je nebo granica, za one malo skeptičnije.



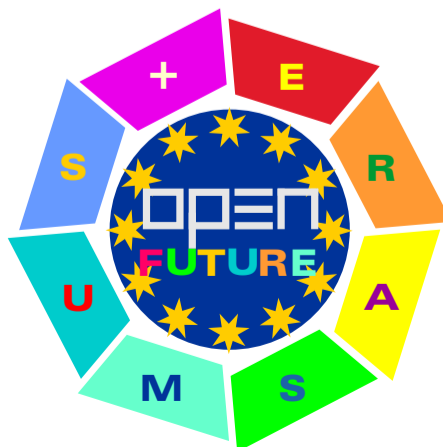
Korak 4: Pretvorite svoju ideju u stvarnost postavljanjem ciljeva i prioriteta

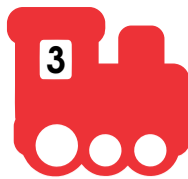
Sada je vrijeme da prijeđemo s riječi na djela. Da ideja ne ostaje mrtvo slovo na papiru, već da se pretvori u djelo. Walt Disney je jednom rekao, "Dream-Believe-Dare-Do!" Budući da smo došli više od pola puta, putnici su spremni smisliti plan kako ostvariti svoju poslovnu ideju. Slijedi završni dio – usudite se i učinite to. Samo to učinite (prema grčkoj božici pobjede!). Ovaj vlak ide samo naprijed, tako da nema povratka. Smislimo plan – što učiniti kratkoročno, srednjoročno i dugoročno. Logično, morate postaviti ciljeve i prioritete: nužno i nužno (mora imati), što bi trebalo, ali nije kritično (trebalo je), što je poželjno, ali nije potrebno (Moglo je) i što nije potrebno (Neće imati). Jednostavno rečeno, akcije bez kojih se pothvat ne može pokrenuti, radnje koje su potrebne, ali dugoročno, radnje koje treba ostvariti samo ako su troškovi niski i akcije koje bi trebale čekati bolje dane.

Korak 5: Identificirajte rizike i načine za njihovo ublažavanje



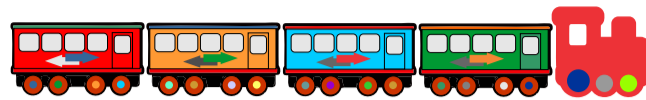
Svaki pothvat suočava se s rizicima, stoga je potrebno sagledati potencijalne rizike, kao što su: tržišni, konkurentni, tehnološki i operativni, financijski, pravni i regulatorni, ljudski rizici itd. No, kako postoje mnogi rizici u životu, npr. da meteor može pasti u sobu dok spavamo, to nije razlog za paniku, pa ćemo na isti način potaknuti putnike da koriste zdrav razum kako bi identificirali i ublažili najočitije rizike na isplativ način, koristeći neke od provjerenih tehnika, o kojima ćemo govoriti tijekom putovanja, te razvijati kulturu reagiranja na neočekivane događaje, odnosno „gašenja požara“ – na miran, racionalan način. Poduzetnici su, po definiciji, oni koji riskiraju. Oni drugi, koji se ne žele nositi s rizicima, radije ostaju u svojim zonama udobnosti. Mudar čovjek je jednom rekao: "Ako želite osvojiti novu planinu, prvo morate sići sa svoje planine."





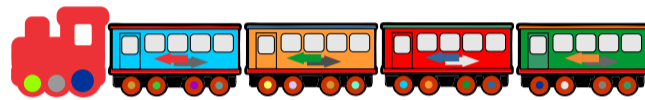
PROJEKT OPEN FUTURE

Korak 6: Pronalaženje veza i učenje od drugih



A kad se sve čini idealnim, ostaje još jedan zadatak: ne ostavljajte se sami na udaljenom otoku. Povežite se s drugima, umrežite se kao na Facebooku ili Instagramu. S ljudima i tvrtkama koji rade slične stvari ili su kompatibilni s njima. Putnici iz različitih vagona bit će upućeni da se povežu sa sličnim putnicima, koji imaju slične i međusobno komplementarne ideje, da razmijene svoja stajališta, daju prijedloge za suradnju, zajednički razvijaju nove ideje o postojećim polazištima ili inspirirani pothvatima trećih strana. Mogućnosti su brojne, a učinak sinergije otvara nove perspektive – zajedno smo jači.

I još jedna stvar. Dobro je učiti na greškama - vlastitim, a još bolje, tuđim. I izvučite lekcije: što je pošlo po zlu i zašto, gdje su se pogreške mogle izbjeći, što je bilo najbolje što smo učinili za uspješan početak. Prije toga, potrebno je analizirati i procijeniti tuđe pogreške - zašto je startup tvrtka bankrotirala - zbog pogrešne procjene tržišta, pogrešnog vremena lansiranja novog proizvoda, nedostatak internetske prodaje, visoki promotivni troškovi na klasičnim kanalima, prejaka i etablirana konkurencija itd. Sve ove informacije korisne su za definiranje strateškog plana, korake koje ćemo provesti kako bismo odredili smjer naše organizacije (našu viziju), što ćemo učiniti i za koga (našu misiju) te odrediti kako ga izmjeriti i voditi nas na putu do postizanja naših ciljeva.



Korak 7: Naučite kako da koristite najefikasnije alate za pokretanje i vođenje kompanije

Na našem putovanju upoznat ćemo putnike s alatima i metodama koji su pokazali veliku učinkovitost u praktičnoj primjeni u najboljim i najuspješnijim tvrtkama na svijetu. Naravno, svi ti alati neće morati biti napamet i reproducirani od strane putnika, kao što se najčešće radi u klasičnom obrazovanju. Primijenit ćemo PBL (projektno učenje) tehniku u kojoj sudionici aktivno sudjeluju u pronalaženju rješenja za rješavanje problema. Potaknut ćemo grupno i individualno kritičko i kreativno razmišljanje. Neki od alata, kao što su Lean Model Canvas, Business Model Canvas, ADKAR, PEST, SMART ciljevi, Hoshin-Kanri X matrica, A3 alat za rješavanje problema, Analiza vrijednosti aktivnosti, Upravljanje promjenama, Planiranje određivanja prioriteta, Planiranje taktičke implementacije, Izjava o problemu itd. uglavnom su nepoznati u srednjim strukovnim školama, pa će to biti prilika da se putnici upoznaju s njima. Ali, ponavljam, neće se pamtili ili testirati, dovoljno je znati čemu služe i kako ih praktički primijeniti u stvarnom životu.

Glavna svrha stjecanja poduzetničkih kompetencija za svakog pojedinca je razvijanje sposobnosti aktivnog sudjelovanja u društvu, upravljanje vlastitim životom i karijerom te poduzimanje inicijativa za stvaranje novih vrijednosti.

Stoga je cilj ovog putovanja razviti i ojačati razinu ključnih poduzetničkih kompetencija profesora i učenika strukovnih škola primjenom sustavne metodologije, inovativnog pristupa i posebno razvijenih materijala u te svrhe, što će rezultirati boljom razinom potencijala zapošljivosti u uvjetima suvremenih tehnoloških, demografskih i društvenih izazova.

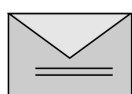


Projekt OTVORENA BUDUĆNOST ima ambiciozan, ali ostvariv cilj – prenijeti navedeno svim izravnim sudionicima projekta, učiniti sve materijale i rezultate koji proizlaze iz njegovih kreativnih radionica dostupnima svim dionicima, potaknuti nove veze i suradnju pojedinaca i institucija diljem Europe i trećih zemalja, s ciljem boljeg razumijevanja ljudi dobre volje na svim meridijanima. Za bolju budućnost za sve nas.

S poštovanjem,

Ravnateljica Ekonomske i upravne škole Osijek
Lidija Žaper, prof.

Financirano sredstvima Europske Unije. Izneseni stavovi i mišljenja su stavovi i mišljenja autora i ne moraju se podudarati sa stavovima i mišljenjima Europske Unije ili Europske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Europska Unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.



Kontakt: lidijabilbija@gmail.com



Erasmus+