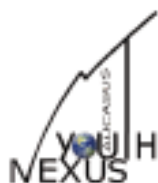




Funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

# ONE STEP AHEAD TOOLKIT

For Social Entrepreneurship Educators and  
Youth Workers



[www.onestepahead.ge](http://www.onestepahead.ge)

---

# პროექტი „ ნაბიჯი წინ „ ვორქშოპები და ტრენინგები სოციალური მეწარმეობის ტრენერებისა და ახალგაზრდული მუშაკებისთვის

## 1. თავგადასავალი სოციალური მეწარმეობის სამყაროში

### მიზნები:

- 1) ინოვაციური მიდგომების გამოყენებით, ცნობიერების ამაღლება სოციალური მეწარმეობის სფეროში არსებული გამოწვევების შესახებ.
- 2) სოციალური მეწარმეობის შესახებ ინფორმაციის გავრცელება თავსატეხების ამოხსნით.
- 3) სოციალური მეწარმეობის კონცეფციის პოპულარიზაცია თამაშების საშუალებით

### მასალები:

- 1) საოფისე მასალები (კალმები, მარკერები, ფურცლები და ა.შ.)
- 2) მომზადებული გამოცანები
- 3) სიმბოლური პრიზი გამარჯვებულისთვის

რეკომენდებული დრო: 2 - 3 საათი

დაგეგმვისას გასათვალისწინებელი გარემოებები: იმისათვის, რომ გაიგოთ თავსატეხების შექმნის პროცესი შეგიძლიათ ნახოთ ბმულები:

- 1) <https://www.wikihow.com/Make-up-a-Riddle>
- 2) <https://www.quora.com/How-do-you-create-a-riddle>
- 3) <http://www.catb.org/~esr/riddle-poems.html>

პროცედურები:

- 1) სთხოვეთ მონაწილეებს შექმნან მინიმუმ 3 ჯგუფი
- 2) დაარიგეთ მატერიალები
- 3) განმარტეთ წესები:
  - თითოეულმა გუნდმა უნდა ამოხსნას თავსატეხი, რომელიც აქვთ მათ დასასწყისში, ამით ისინი მიიღებენ მინიშნებას თუ, სად იუნდა იპოვონ შემდეგი თავსატეხი.
  - გამოცანების გადაჭრით გუნდებს შეეძლებათ იპოვონ საბოლოო ადგილმდებარეობა პრიზის.
  - ძიების დროს გუნდებს საშუალება ეძლევათ ინტერნეტში მოიძიონ ინფორმაცია ან გამოიყენონ სხვა საშუალება.
- 4) მონაწილეებმა უნდა ამოხსნან თავსატეხი SE- ს შესახებ მოცემული ინფორმაციის სწორი გზით გამოყენებით.
- 5) მას შემდეგ, რაც ჯგუფები გამოცანებზე მუშაობას დაასრულებენ, გაიმართება დისკუსია SE- ს თემაზე.

#### დისკუსიის კითხვები:

- 1) ისიამოვნეთ თავსატეხების ამოხსნის პროცესით?
- 2) როგორ ფიქრობთ, თავსატეხების ამოხსნა არის ინოვაციური და საინტერესო მიდგომა სწავლისთვის?
- 3) გამოიყენებთ ამ მეთოდს თქვენს მეგობრებთან? კოლეგებთან? თქვენს მომავალ პროექტებში?
- 4) რა ისწავლეთ SE- ს შესახებ ამ სავარჯიშოდან?

## მზად ხარ დაიწყო?

ადვილი არაა სოციალური საწარმოს მართვა. ეს არის დიდი პასუხისმგებლობა. წარმატებისკენ მიმავალ გზაზე კი უამრავი გაუთვალისწინებელი წინაღობას. ეს ვორქშოპი ეხმარება მონაწილეებს საკუთარ თავში ჩაღრმავებაში და გადამოწმებაში, რამდენად მზად არიან გახდნენ სოციალური მეწარმეები.

## **მატერიალები:**

თითოეულ მონაწილეს დასჭირდება ფურცელი ან ბლოკნოტი ჩანაწერებისთვის და კალამი.

## **რეკომენდირებული დრო:**

60-90 წუთი

## **წინასწარი მოსამზადებელი სამუშაოები:**

ვორქშოპი გათვლილია 20 მონაწილეზე (შესაძლებელია მონაწილეთა რაოდენობის ვარირება 15-25 ფარგლებში)

ვორქშოფისთვის ფასილიტატორმა/ტრენერმა წინასწარ უნდა მოამზადოს მცირე ზომის პრეზენტაცია სვოტ ანალიზის შესახებ, რათა აუხსნას მისი იდეა და შინაარსი მონაწილეებს. დაანახოს მათ მისი მნიშვნელობა და უპირატესობები.

საჭიროა პატარა ბარათების მომზადება, რომელთაგან თითოეულზე უნდა ჩამოწერო უნარები, რომელიც მნიშვნელოვანია იმისათვის რომ გახდეს სოციალური მეწარმე. სასურველია რამდენიმე სუფთა ბარათის და მარკერის ქონა.

## **პროცედურა:**

მონაწილეები სხდებიან თავისუფლად ოთახში, ხოლო ფასილიტატორი დგას მათ წინ კედელთან/დაფასთან. ვორქშოპის დასაწყისში, მონაწილეებს ვთხოვთ იფიქრონ მათ წარმოდგენაში იდეალურ სოციალურ მეწარმეზე. როგორ დაახასიათებდნენ ამ ადამიანს, რა ზედსართავ სახელებს გამოიყენებდნენ ამისთვის. საბოლოოდ, უნდა დავიწყოთ უნარების და პიროვნული მახასიათებლის ჩამოთვლა. სასურველია

ჩამოთვლა დაიწყონ მონაწილეებმა და როგორც კი იტყვიან რაიმე ისეთს რაც ბარათზე წინასწარ აქვს ფასილიტატორს მონიშნული, უნდა გააკრას კედელზე/დაფაზე, ხოლო თუ ისეთი უნარი დაასახელეს, რომელიც წინასწარ არ აქვს ფასილიტატორს მომზადებული, მაგრამ მნიშვნელოვანია, უნდა დავწეროთ ახალ ბარათზე და ისიც გავაკრათ.

მას შემდეგ რაც დასრულდება ვორქშოპის პირველი ნაწილი, გადავდივართ სვოტ ანალიზზე. ტრენერმა/ფასილიტატორმა უნდა გააკეთოს წინასწარ მომზადებული პრეზენტაცია სვოტ ანალიზის შესახებ, შემდეგ კი სთხოვოს თითოეულ მონაწილეს ინდივიდუალურად შეადგინონ საკუთარი თავის სვოტ ანალიზი. ფიქრისას საკუთარ თავზე იფიქრონ როგორც სოციალურ მეწარმეზე. როცა ყველა მათგანი მორჩება ჩამოწერას, ფასილიტატორმა უნდა სთხოვოს ჯგუფში თავისი ნაწერების გაზიარება. თუმცა ნაწილმა მათგანმა შეიძლება საკუთარი თავისთვის დატოვება არჩიოს, რასაც ფასილიტატორი სრულიად გაგებით უნდა მოეკიდოს.

## **სადისკუსიო კითხვები:**

ვორქშოპის შეჯამებისთვის მონაწილეებს ფასილიტატორმა შეიძლება დაუსვას შემდეგი კითხვები:

1. როგორ მოეწონათ ვორქშოპი ზოგადად? რატომ?
2. რას ფიქრობენ რატომ არის მნიშვნელოვანი ეს ვორქშოპი?
3. დაეხმარათ ვორქშოპი საკუთარი შესაძლებლობების შეფასებაში?
4. რას ფიქრობენ რისი სწავლა შეიძლება ამ ვორქშოპისგან?

## **დაფინანსების ალტერნატიული წყაროები**

### **მიზანი**

ამ ვორქშოპის მიზანია ვორქშოპის მონაწილეებმა დაინახონ მათ წინაშე არსებული ფულადი და არაფულადი რესორსები, რომლებიც შეიძლება განვიხილოთ როგორც დაფინანსება საქმიანობის დასაწყებად. ადამიანებს ხშირად აქვთ განცდა რომ ბევრი ფულისა და რესურსების გარეშე ვერ დაიწყებენ საქმიანობას, ვორქშოპის მიზანია ამ სტერეოტიპის დამსხვრევა.

### **მატერიალები**

ბარათებზე უნდა ჩამოვწეროთ ალტერნატიული დაფინანსების წყაროების სახელები:

- პერსონალური დაფინანსება
- დონაცია
- დაფინანსება ჯილდოს სანაცვლოდ
- სესხება
- ინვესტორის მოძიება
- ქრაუდფანდინგი
- აქსელერაციის პროგრამებში ჩართვა
- მეგობრებისა და ახლობლებისგან დაფინანსების მიღება
- შიდა რესურსების ოპტიმიზაცია:

○ მეორადი აღჭურვილობის ყიდვა

○ მესყიდვების კოორდინაცია სხვებთან (თუ მცირე ზომის ბევრი საწარმო ერთად გააკეთებს შეკვეთას, ისინი სავარაუდოდ მიიღებენ ფასდაკლებას მომწოდებლისგან)

○ აღჭურვილობის დაქირავება ყიდვის ნაცვლად

○ წინასწარი შეკვეთების შეთავაზება

## **რეკომენდირებული დრო**

90 წუთი

## **წინასწარი მოსამზადებელი სამუშაოები:**

ვორქშოპი გათვლილია 20 მონაწილეზე (შესაძლებელია მონაწილეთა რაოდენობის ვარიაცია 15-25 ფარგლებში)

ზემოთ ჩამოთვლილი დაფინანსებების ჩამოწერა ცალ-ცალკე ბარათებზე

## **პროცედურა**

ვორქშოპის დასაწყისში, მონაწილეებს ვთხოვთ იფიქრონ იმ რესურსებზე, რაც საჭიროა ნებისმიერი ბიზნეს საქმიანობის დასაწყებად. სხვადასხვა ასპექტის მიმოხილვის შემდეგ ფასილიტატორმა მათი ყურადღება უნდა გაამახვილოს

ფინანსური რესურსების მნიშვნელობაზე. შემდეგ ფასილიტატორმა უნდა ჰკითხოს თუ რა სახის დაფინანსების წყაროების შესახებ აქვთ ინფორმაცია მონაწილეებს.

როგორც კი რაიმე ისეთს იტყვიან რაც წინასწარ ბარათზე არის გამზადებული, ფასილიტატორმა უნდა მიაწეოს ბარათი კედელზე. თითოეული ბარათის მიწებების შემდეგ უნდა მოეწყოს მცირე დისკუსია ამ დაფინანსების წყაროს უპირატესობების და ნაკლოვანებების შესახებ, რა დროს უმჯობესია მისი გამოყენება და რა დროს არა.

მას შემდეგ, რაც ყველა ბარათი კედელზე იქნება მიწებებული, ფასილიტატორმა უნდა მისცეს ცოტა დრო მონაწილეებს რათა იფიქრონ რამე დამატებითი დაფინანსების წყაროს ხომ ვერ გაიხსენებდნენ ან მოიფიქრებდნენ. □ნ თუ უკვე აქვთ ბიზნეს იდეა, რომელი დაფინანსების წყარო იქნება მათთვის რელევანტური.

სადისკუსიო კითხვებივორქშოპის შეჯამებისთვის მონაწილეებს ფასილიტატორმა შეიძლება დაუსვას შემდეგი კითხვები:

1. როგორ მოეწონათ ვორქშოპი ზოგადად? □ატომ?
2. რამდენად კრიტიკულია დასაწყისში სწორი დაფინანსების წყაროს შერჩევა მათი აზრით?

## ფულის ძიებაში

### მიზანი:

პრაქტიკული ვორქშოპის საფუძველზე მონაწილეებმა დაინახონ, რომ რესურსები არსებობს მათ გარშემო და მათგან საჭიროა დროის დათმობა და სიღრმისეული ძიება. რაც მეტ ენერჯიას ჩადებ ამ საქმეში, მით მეტი რესურსის მოპოვებას შეძლებ.

### მატერიალები:

ფულის სხვადასხვა ბანკნოტი და ხურდა

### რეკომენდირებული ხანგრძლივობა:

60 წუთი

## **პროცედურა:**

ვორქშოფის დასაწყისში მონაწილეებს სთხოვ დატოვონ ოთახი, რის შემდეგაც ფული უნდა დამალო ოთახის სხვადასხვა კუთხეში. თუ შესაძლებელი იქნება წინა დღეს შეიძლება დამალო ფული მთელ სივრცეში, სადაც ვორქშოპი ტარდება. ფული უნდა დაიმალოს რაც შეიძლება ბევრ ადგილას, ზოგან უნდა იყოს მეტი, ზოგან ნაკლები. დასაწყისში მონაწილეებს აცნობთ რომ ვორქშოპი არის ფინანსების მოძიებაზე.

შემდეგ მონაწილეებს ვაცნობთ რომ სასტუმროს/საკონფერენციო ოთახის ტერიტორიაზე არის დამალული ფული და აძლევთ ნახევარ საათს რომ ინდივიდუალურად მოიძიონ რაც შეიძლება მეტი.

ნახევარი საათის შემდეგ ყველა მონაწილე უნდა დაბრუნდეს საკონფერენციო ოთახში და იწყება დისკუსია.

## **სადისკუსიო კითხვები:**

ვორქშოპის შეჯამებისთვის მონაწილეებს ფასილიტატორმა შეიძლება დაუსვას შემდეგი კითხვები:

1. როგორ მოეწონათ ვორქშოფი ზოგადად? რატომ?
2. მათი აზრით რაზე იყო ვორქშოპი?
3. რა გრძნობები ეუფლებოდათ როცა ეძებდნენ და პოულობდნენ ფულს?  ას გრძნობდნენ როცა სხვაზე იგებდნენ რომ იპოვა ფული?
4. მათი აზრით რისი სწავლა შეიძლება ამ ვორქშოპისგან??

## **დასკვნა:**

ვორქშოპის დასრულების შემდეგ სასურველია ფასილიტატორმა შეაჯამოს პროცესი და განმარტოს რატომ ჩათვალა საჭიროდ ამ ვორქშოპის გაკეთება. უნდა დააფიქროს მონაწილეები, რომ ფინანსური რესურსები ყოველთვის ხელმისაწვდომია. ზოგჯერ



როცა სხვა ამ რესურსს მოიპოვებს, მათ არ უნდა გაუჩნდეთ განცდა რომ მათთვის აღარაა დარჩენილი.

## ბიზნეს გამოსავლები სოციალურ პრობლემებზე

### მიზანი:

ვორქშოპით მსმენელებს მიეცემათ კონკრეტული მეთოდი, რომლის გამოყენებაც შეეძლებათ ნებისმიერ პრობლემაზე გამოსავლის პოვნისთვის.

### მატერიალები:

პრეზენტაცია ფაურ ფონტში.

ვორქშოპის ბოლოს მონაწილეებმა უნდა გააკეთონ საკუთარი იდეის პროტოტიპი, შესაბამისად, საჭიროა წინასწარ მომზადებული გვერდები, წეფი, მაკრატელი, ფურცლები და საყოფაცხოვრებო იარაღები.

### რეკომენდირებული დრო:

90-110 წუთი

### წინასწარი მოსამზადებელი სამუშაოები:

ვორქშოპი გათვლილია 20 მონაწილეზე (შესაძლებელია მონაწილეთა რაოდენობი ვარირება 15-25 ფარგლებში)

ტრენერი წინასწარ უნდა გაეცნოს დიზაინ აზროვნების (Design Thinking) პრინციპებს.

### პროცედურა:

პირველ რიგში ვაკეთებთ 15 წუთიან პრეზენტაციას დიზაინ აზროვნების შესახებ.

დიზაინ აზროვნება მოიცავს რამდენიმე ეტაპს, ესენია:

1. აღმოჩენა ( აღმოაჩინო მომხმარებლის საჭიროებები/პრობლემა)

პირველი ეტაპი გვეხმარება უფრო სიღრმისეულად ვიკვლიოთ და გავიგოთ საკუთარი მომხმარებლის საჭიროებები. გვეხმარება განვსაზღვროთ პრობლემა, რომლის მოგვარებასაც შევეცდებით მომავალში. ამ ეტაპზე საკუთარი შეხედულებები უნდა გადავდოთ გვერდით და მაქსიმალურად კრიტიკულად და ობიექტურად განვსაზღვროთ პრობლემები

## **2. განსაზღვრა (ჩამოაყალიბო მომხმარებლის საჭიროებები/პრობლემა)**

განსაზღვრის ეტაპზე პირველ ეტაპზე მოგროვებულ ინფორმაციას ვაერთიანებთ და ვაანალიზებთ. ცდილობ განსაზღვრო ძირითადი პრობლემა. ამ ეტაპზე მაქსიმალურად უნდა ვეცადოთ რომ დავრჩეთ ობიექტურები და ჩვენი მომხმარებლის თვალთ შევხედოთ პრობლემას

## **3. იდეაცია (ჩამოაყალიბო კონკრეტული იდეები)**

ამ ეტაპზე უნდა ვეცადოთ ჩამოვაყალიბოთ კონკრეტული იდეები, რომლებიც შეიძლება გამოდგეს პრობლემის მოსაგვარებლად. უნდა მოვიფიქროთ რაც შეიძლება მეტი გადაწყვეტა.

## **4. პროტოტიპი (დაიწყო კონკრეტულ გამოსავლებზე ფიქრი)**

ამ ეტაპზე უნდა შევქმნათ ჩვენს მიერ მოფიქრებული იდეის პროტოტიპი. არ აქვს მნიშვნელობა პროდუქტს ვთავაზობთ თუ სერვისს. ჩვენი ამოცანაა მაქსიმალურად ხელშესახები და გატესტვადი გავხადოთ ჩვენი იდეა

## **5. ტესტირება ( გამოსცადო პრობლემის გადაწყვეტა)**

ამ ეტაპზე ჩვენს შექმნილ პროტოტიპს ვტესტავთ პოტენციურ მომხმარებლებთან. ვიგებთ რამდენად მოსწონთ მათ ჩვენი პროდუქტი. ამ ეტაპიდან უნდა ვეცადოთ მივიღოთ რაც შეიძლება მეტი შენიშვნა და დავუბრუნდეთ კიდევ ერთხელ წინა ეტაპებს, რათა მაქსიმალურად სწორი გადაწყვეტა მოვიფიქროთ ჩვენი მომხმარებლის პრობლემებისთვის

## **6. დანერგვა (გაიტანო პროდუქტი ბაზარზე)**

ამ ეტაპზე ჩვენი პროდუქტი უნდა წარვუდგინოთ ჩვენი პოტენციური ბაზრის ნაწილს. ჯერ კიდევ უნდა დავტესტოთ მისი მახასიათებლები, მანამ სანამ გავაკეთებთ შეთავაზებას მთელი საზოგადოებისთვის.

**პრეზენტაციის დასრულების შემდეგ მონაწილეები უნდა დაიყოს 5 კაცის ჯგუფებად. თითოეულმა გუნდმა უნდა იმუშაოს კონკრეტული პრობლემისთვის გამოსავლის ობიექტზე დიზაინ აზროვნების მოდელის შესაბამისად..**

1.პირველ ჯერზე მონაწილეებმა უნდა ჩამოწერონ რაც შეიძლება მეტი სოციალური პრობლემა, რასაც ყოველდღიურად ხვდებიან ისინი ან მათი ნაცნობები. რეკომენდირებული ხანგრძლივობა 5 წუთი.

2.მომდევნო ეტაპზე 5 წუთში უნდა შეარჩიონ ამ პრობლემებიდან ერთ-ერთი და განსაზღვრონ მისი არსი ლაკუნურად მაგრამ მაქსიმალური სიზუსტით.

3.მესამე ეტაპზე ჯგუფებმა ჩამოყალიბებული პრობლემები უნდა გაუცვალონ ერთმანეთს. ამის შემდეგ თითოეული მათგანი გადადის იდეაციის ფაზაში, რისთვისაც პირველ ეტაპზე დასილიტატორმა უნდა მისცეს 5 წუთი.

4.ამის შემდეგ ჯგუფებმა 20 წუთში უნდა გააკეთონ საკუთარი პროდუქტის იდეის პროტოტიპი ან სერვისის სიმულაცია. თუ მატერიალები არ იძლევა ზუსტი პროტოტიპის გაკეთების შესაძლებლობას, მაშინ უნდა ჩამოაყალიბონ მისი ფუნქციონალის დეტალური აღწერა.

5.ამის შემდეგ თითოეული ჯგუფი პროტოტიპს გადასცემს იმ ჯგუფს, რომლის პრობლემაზეც გააკეთეს ეს პროტოტიპი. 5 წუთში მათ უნდა მოამზადონ უკუკავშირი, რას ფიქრობენ იმ გამოსავალზე რომელიც მეორე ჯგუფმა შესთავაზა.

## **სადისკუსიო კითხვები:**

ვორქშოპის შეჯამებისთვის მონაწილეებს ფასილიტატორმა შეიძლება დაუსვას შემდეგი კითხვები:

1.როგორ მოეწონათ ვორქშოფი ზოგადად? რატომ?

2.რამდენად რთული გამოწვევა იყო მათთვის პრობლემის იდენტიფიცირება და განსაზღვრა?

3.ზოგადად როგორ შეაფასებდნენ ვორქშოფით მიღებულ შედეგებს?

4.მათი აზრით როდის შეიძლება ამ მეთოდის გამოყენება და როდის არ გაამართლებს?

## რესურსები ინტერნეტში:

Search: Design thinking

<https://www.ideo.com/?gclid=Cj0KCQjw5rbsBRCFARIsAGEYRwd2w5mtegKrkhrbgjrN5q>

[TEDkeKvrpqyaXuV5dpxxCOjvajqjs-j0aAtzZEALw\\_wcB](https://www.ted.com/talks/TEDkeKvrpqyaXuV5dpxxCOjvajqjs-j0aAtzZEALw_wcB)

## მზად ხართ, რომ დავიწყოთ?

### მიზანი:

საწარმოს მართვა არც ისე ადვილია. ეს უდიდესი პასუხისმგებლობა და ბევრი გაურკვევლობაა გზაზე. ეს სემინარი მონაწილეებს დაეხმარება, გაიაზრონ და შეამოწმონ მათი მზადყოფნა გახდნენ მეწარმეები.

### მასალები:

ქალაქი და კალამი მონაწილეებისთვის.

რეკომენდებული დრო: 60-90 წუთი.

### დაგეგმვისას გასათვალისწინებელი გარემოებები:

პროცედურა დაგეგმილია 20 მონაწილისთვის (მაგრამ გამოყენება შეგიძლიათ 15-25 მონაწილესთან ერთად).

თქვენ უნდა მოამზადოთ მცირე პრეზენტაცია SWOT ანალიზის შესახებ. განმარტოთ რას ნიშნავს და რატომ არის ის მნიშვნელოვანი და სასარგებლო.

თქვენ ასევე უნდა მოამზადოთ მასალა, რომლებზეც ჩამოწერთ ყველა იმ უნარს, რაც უნდა ჰქონდეს სოციალურ მეწარმეს.

### **პროცედურა:**

მონაწილეები მოთავსდნენ კომფორტულად და მოემზადონ დისკუსიისთვის. შემდეგ სთხოვეთ მათ იფიქრონ იდეალურ სოციალური მეწარმე. როგორ აღეწერენ ისინი ამ პიროვნებას, რომელ ზედსართავებს გამოიყენებენ. დაბოლოს, დაიწყეთ დასხელება სოციალური მეწარმის უნარებისა და პიროვნული მახასიათებლების. მას შემდეგ რაც, ვიღაც დაასახელებს ნებისმიერ უნარს, დაწერეთ ის ქარალდზე, მიაკარით კედელზე და განიხილეთ. თქვენ უნდა გქონდეთ რამდენიმე ცარიელი ბარათი, რომ დაწეროთ ის უნარები, რაც აქამდე არ დაუწერიათ.

დისკუსიის დასრულების შემდეგ გააკეთეთ მცირე პრეზენტაცია SWOT ანალიზზე, შემდეგ კი სთხოვეთ მონაწილეებს შექმნან საკუთარი SWOT, როგორც სოციალურმა მეწარმეებმა. მას შემდეგ, რაც ისინი დასრულებენ მუშაობას, სთხოვეთ მათ გაზიარონ ჯგუფში. ზოგიერთმა მათგანმა შეიძლება არ ისურვოს გაზიარება.

### **დისკუსიის კითხვები:**

შემდეგ ჯგუფს უსვამთ შემდეგ კითხვებს:

- 1) როგორ მოგწონთ ზოგადად ვორქშოპი? რატომ ან რატომ არ მოგეწონათ ის?
- 2) როგორ ფიქრობთ, რაზე იყო ვორქშოპი?
- 3) დაგეხმარათ ვორქშოპი, რომ დაგენახათ საკუთარ თავში მეწარმის პოტენციალი?
- 4) როგორ ფიქრობთ, რა შეგვიძლია ვისწავლოთ ამ ვორქშოპისგან?

## **4. ედუ-ბინგო**

**მიზანი:**

სახალისო გზით ვისწავლოთ სოციალური მეწარმების შესახებ, გავაუმჯობესოთ გუნდური მუშაობა.

**მასალები:**

ამობეჭდილი დამხმარე მასალა

სურვილისამებრ: PPT პრეზენტაცია კითხვები

სურვილისამებრ: მცირე საჩუქრები თითოეული გუნდისთვის

რეკომენდებული დრო: 60 წუთი.

**დაგეგმვისას გასათვალისწინებელი გარემოებები:**

მომზადეთ 10 კითხვა და დაბეჭდეთ მათი პასუხები 2 ასლად. ამოჭერით ისინი ინდივიდუალურად. სურვილისამებრ მოამზადეთ PPT კითხვებითა და პასუხებით (დაამატეთ მეტი ინფორმაცია თითოეული კითხვის შესახებ).

**პროცედურა:**

დაყავით მონაწილეები 4 ჯგუფად და მიეცით მათ 5 პასუხი შემთხვევით (თითოეული პასუხი ორჯერ მეორდება, იგი ერთ ჯგუფში არ შეიძლება განმეორდეს)

ახსენით თამაშის წესები:

ფასილიტატორი სვამს კითხვას, მონაწილეები უნდა დაიყვირონ "ბინგო", თუ ფიქრობენ, რომ სწორი პასუხი აქვთ, 2 გუნდს ექნება სწორი პასუხი და ყველაზე სწრაფი გუნდი იმარჯვებს, თუ მათი პასუხი არასწორია, ისინი კარგავენ ქულას. ითამაშეთ თამაში და ყოველი კითხვის შემდეგ ახსენით პასუხები დეტალურად, ასე ისინი უფრო მეტ ინფორმაციას მიიღებენ.

**დებრიფინგი:**

მაგალითი კითხვების და პასუხების (უნდა შეესაბამებოდეს სამიზნე ჯგუფის უნარებს და ცოდნას, მაგრამ გახსოვდეთ, რომ მათ აქვთ მზად პასუხები)

Q: ვინ არის სოციალური მეწარმე?

A: საყოველთაოდ აღიარებული განმარტება არ არსებობს, მაგრამ ზოგადად სოციალური მეწარმე შეიძლება იყოს განმარტებული, როგორც ადამიანი, რომელიც იყენებს კომერციულ სტრატეგიებს სოციალურ და გარემოსდაცვითი საკითხების მოსაგვარებლად, რომლის პრიორიტეტი სოციალური სიკეთის მოტანაა და ის ამას აღწევს ფინანსური მდგრადობის გზით.

Q: როდის გახდა ტერმინი „სოციალური მეწარმეობა“ პოპულარული?

A: ბილ დრეიტონმა ეს ფრაზა გამოიყენა 1980-იან წლებში, როდესაც მან აშშ-ში დაარდა არა კომერციული Ashoka, რომლის მიზანია დაეხმაროს ინდივიდებს, რომლებიც ცდილობენ პოზიტიური სოციალური ცვლილებების განხორციელებას სამეწარმეო საშუალებებით.

Q: როგორ ფინანსდება სოციალური საწარმოები?

A: სოციალური საწარმოებში, როგორც წესი, შემოსავლები წარმოიშობა პროდუქტების გაყიდვით ან მომსახურების გაწევით. საქველმოქმედო ორგანიზაციების მსგავსად, მათ შეუძლიათ მოიძიონ საგრანტო დაფინანსება და კერძო კომპანიების მსგავსად, მათ შეუძლიათ სხვადასხვა ინვესტიციის განხორციელება. არსებობს მრავალი ფონდი, რომელიც სპეციალურად ეხმარება ბიზნესებს, რომელებსაც აქვს სოციალურ გავლენა.

Q: რომელია ყველაზე ცნობილი სოციალური საწარმოები?

A: ყველაზე ცნობილ სოციალურ ბიზნესებს მიეკუთვნება გრამენ ბანკი ბანგლადეშში; Britain's the Big Issue; რომელიც უსახლკაროებს ქირაობს და ასაქმებს; India's Barefoot College, რომელიც მიზნად ისახავს, რომ გააუმჯობესოს ცხოვრება სოფლად ქალებისთვის ახალი უნარების სწავლებით.

Q: რა არის სოციალური მეწარმეობის სარგებელი?

A: ასეობს რამდენიმე უპირატესობა სოციალური მეწარმეებისთვის როგორც ბიზნესის, ისე სოციალური თვალსაზრისით: სოციალური ცვლილებების განხორციელება, საკუთარი თავის უფროსად მუშაობა, სამუშაო ადგილების შექმნა და შემოსავლის შემოდინება.

Q: როგორ მუშაობს სოციალური საწარმოები?

A: ღია ბაზარზე საქონლისა და მომსახურების გაყიდვით, სოციალური საწარმოები რეინვესტირებას აკეთებენ საკუთარ ბიზნესში ან ადგილობრივ საზოგადოებაში. ეს საშუალებას აძლევს მათ გადაჭრან სოციალური პრობლემები, გააუმჯობესონ ადამიანების ცხოვრებისეული შესაძლებლობები, მხარი დაუჭირონ თემებს და დაეხმარონ გარემოს. ასე რომ, როდესაც სოციალური საწარმო მოგებას იღებს საზოგადოებაც სარგებელშია.

Q: როგორია სოციალური საწარმოს ისტორია?

A: სოციალური საწარმოს პიონერების პოვნა შეიძლება ჯერ კიდევ 1840-იან წლებში, როჩდალში, სადაც შეიქმნა მუშაკთა კოოპერატივი, რომ უზრუნველყოთ მაღალი ხარისხის ხელმისაწვდომი საკვები.

Q: რა განსხვავებაა სოციალურ საწარმოსა და ეთიკურ ბიზნესს შორის?

A: სოციალური საწარმოს ძირითადი მიზანია მისი სოციალური და / ან გარემოსდაცვითი მისია - იგი ცდილობს მაქსიმალურად გაზარდოს ის სოციალური სიკეთე რასაც ქმნის ფინანსური უზრუნველყოფის დაბალანსებით. თავის მხრივ, ეთიკური ბიზნესი ცდილობს მინიმუმამდე დაიყვანოს მისი უარყოფითი გავლენა საზოგადოებაზე ან გარემოზე.

Q: რა არის SE-ს ძირითადი მიზანი?

A: მარგინალიზაციის რისკის ქვეშ მყოფი პირების რეინტეგრაცია.



Q: რომელია ის მნიშვნელოვანი კომპონენტი, რომელსაც უნდა შეიცავდეს სოციალურ საწარმო?

A: დემოკრატიული მენეჯმენტი.

### 13. მომყიდე კალამი

სიმულაციური აქტივობა ფონდრაიზინგში და მოლაპარაკების ხელოვნებაში. ეს ვორშოფი მიძღვნილია მონაწილეებისათვის რომ ისწავლონ თეორიული ცოდნის პრაქტიკაში გამოყენება სხვადასხვა სტეიქჰოლდერებთან და პარტნიორებთან მოლაპარაკების დროს, რომ მიიღონ ფინანსური თუ მატერიალური დახმარება სხვადასხვა წყაროებიდან როგორცაა: ადგილობრივი და საერთაშორისო დონორები, ბიზნეს კომპანიები, ადგილობრივი ხელისუფლება, ბანკები და ა.შ. მონაწილეებს შეეძლებათ ისწავლონ მოლაპარაკების და ვაჭრობის ხელოვნება იმისათვის, რომ პრაქტიკაში გამოიყენონ უნარები იმისა, თუ როგორ უნდა ელაპარაკონ და მიუდგნენ სხვადასხვა ინსტიტუტებსა თუ კომპანიებს.

**მიზანი:**

- მივცეთ მონაწილეებს თეორიული ცოდნა ფონდრაიზინგის გამოცდილებების შესახებ;
- ვასწავლოთ მოლაპარაკების ხელოვნება ბიზნესის და ხელისუფლების წარმომადგენლებთან;
- როგორ მოვიპოვოთ ფინანსური და სხვა სახის რესურსები ჩვენი სოციალური საწარმოსათვის;
- როგორ აღმოფხვრან გამოწვევები სხვადასხვა სტეიქჰოლდერებთან ურთიერთობისას;

**მატერიალები:**

ოთხი მაგიდა; სკამები ყველა მონაწილესთვის; ა4 ფურცლები, კალმები, მარკერები, ფლიფჩარტები იდეის პრეზენტაციისათვის; ამობეჭდილი დავალებები და სიმბოლური საჩუქარი გამარჯვებული გუნდისათვის. ასევე შეფასების ფორმები ჯგუფებისთვის რომელიც მოიცავს 5 შეფასების კრიტერიუმს 1-იდან 6 ქულამდე: პრეზენტაციის უნარები, მოლაპარაკების უნარები, სოციალური საწარმოს იდეის რელევანტურობა, გამართული ბიუჯეტი სოციალური საწარმოსთვის, მონაწილეების მოტივაცია და ენთუიაზმი, ჯგუფური მუშაობა.

### **რეკომენდირებული დრო:**

3 საათი (2 სესია 1.5-1.5 საათიანი) რომელშიც შედის მომზადების დრო ჯგუფისთვის, მონაწილეებისთვის, როლური მოთამაშეებისთვის და ფასილიტატორებისთვის. როლური დავალების სესია და დისკუსია, საბოლოო უკუკავშირი აქტივობის.

### **დაგეგმვა:**

როლური შესრულება განკუთვნილია 25 მონაწილეს + 2 ფასილიტატორი. ფასილიტატორმა უნდა გადაანაწილოს ვორქშოპის დავალებები და დეტალური ინფორმაცია როლური თამაშის და დავალების შესახებ ყველა მონაწილესათვის.

### **დეტალურად გაწერილი დრო, საერთო ჯამში 180 წუთი:**

მონაწილეების განაწილება ჯგუფებში და დავალების ახსნა - 15 წთ.

დავალებების გადაანაწილება და მატერიალების დარიგება - 5წთ.

მომზადება საბოლოო როლური თამაშისთვის და იდეის პრეზენტაციისათვის - 45წთ.

როლური შესრულებისთვის ყველა ჯგუფს აქვს 15წთ, 10 წთ პრეზენტაციისათვის და 5 წთ კითხვებსა და პასუხებისთვის.

საბოლოო დისკუსია და უკუკავშირი- 30წთ.

ფასილიტატორის შესახება და დამატებითი საუბარი მოლაპარაკების უნარებზე- 15 წთ.

გამარჯვებული გუნდის გამოცხადება და სიმბოლური საჩუქრის გადაცემა- 5 წთ.

გაუთვალისწინებელი გარემოებები და შეკითხვები - 5წთ.

#### **დისკუსიის შეკითხვები:**

1. რამდენად მოგეწონათ აქტივობა და ჩართულობის პროცესი.
2. რა იყო ყველაზე დიდი გამოწვევა თქვენი ჯგუფისათვის.
3. თქვენი აზრით რა არის ყველაზე საჭირო უნარი მსგავსი სიტუაციების მოსაგვარებლად რეალურ ცხოვრებაში.
4. თუ ფიქრობთ რომ ეს როლური თამაში დაუკავშიროთ რეალურ სიტუაციებს.
5. რომელი მოლაპარაკება იყო თქვენთვის ყველაზე მოსაწონი.

#### **სესიის დახურვა/ შეჯამება:**

საბოლოო დისკუსიის შემდეგ ფასილიტატორი გასცემს საბოლოო რჩევებს და რეკომენდაციებს ჯგუფის საჭიროებებიდან გამომდინარე რომელიც გამოიკვეთება მთელი სესიის განმავლობაში.

ამასგარდა ფასილიტატორი გაუზიარებს სხვდასხვა ხრიკებს და შესაძლებლობებს რომელის გამოადგება მონაწილეებს რეალურ ცხოვრებაში მოლაპარაკებების დროს.

2. ფასილიტატორი გადასცემს სიმბოლურ საჩუქარს გამარჯვებულ ჯგუფს ( ეს შეიძლება იყოს შოკოლადი ან რაიმე სახის ტკბილეული).

საჭირო ინფორმაცია:

საჭირო ინფორმაცია მოლაპარაკების შესახებ მონაწილეებმა შესაძლებელია მოიძიონ ინტერნეტში.

## **14 უნარების სილუეტი:**

მიზანი:

- გავიგოთ ჩვენი ძლიერი და სუსტი მხარეები.
- გავაცნობიეროთ საჭიროება სხვადასხვა თვისებების მნიშვნელობაზე ჯგუფური მუშაობის დროს.
- უკეთ გავიგოთ საკუთარი ძლიერი და სუსტი მხარეები სხვადასხვა კონტექსტში და გავარკვიოთ ყველაზე მეტად რას აფასებენ სხვა ადამიანები ჩვენში.
- ხელი შევუწყოთ ჯგუფის წევრების დაახლოვებას და განვავითაროთ ურთიერთ დაფასება ჯგუფში.

მატერიალები:

ფლიფჩარტები, ფურცლები, კალამი, მარკერები, წებოვანი ფურცლები.

რეკომენდირებული დრო:- 60-90 წთ

პირველი ნაწილი- 50 წთ(პერსონალური მუშაობა)

მეორე ნაწილი- 40 წთ ( მუშაობა მეწყვილესთან)

დაგეგმვა:

ფასილიტატორმა უნდა მოახდინოს ლექსიკონის ადაპტირება რომელიც გამოიყენება ჯგუფური მუშაობის დროს.

4 შეთანხმების კედელი.

შესაძლებელია განვავითაროთ ეს დავალება SWOT ანალიზის პრინციპებით.

პროცედურა:

1. თითოეულ მონაწილეს მივცეთ ფურცელი
2. ფასილიტატორებმა გააგებინონ ჯგუფს რა არის დავალება, რის გაკეთებას აპირებენ და რამდენი წუთი აქვთ დავალები შესრულებისათვის.
3. დაავალონ მონაწილეებს რომ დახატონ საკუთარი თავის სილუეტი

4. დააწერონ სახელი თავისი ნახატის გასწვრივ
5. დაავალონ მონაწილეებს დაწერონ საკუთარი ძლიერი და სუსტი მხარეები რომელიც ყველაზე უკეთ წარმოაჩინთ მათ
6. შეარჩიონ სილუეტისთვის სპეციალური ნაწილები და დააწერონ შემდეგი სიტყვები: ცოდნა- თავი; უნარები-ხელები; გული - ჰობი, ინტერესის სფერო; ფეხები - მიზნები, ამოცანები, მოტიცავია, უკუკავშირი
7. დაწერეთ ძლიერი და სუსტი მხარეები თქვენივე ადამიანზე
8. მთარგეთ თქვენი თვისებები სპეციალურ ნაწილებს
9. დააწყვილეთ მონაწილეები ისეთ მეწყვილესთან რომელსაც არ იცნობენ
10. მათ უნდა დაწერონ შერჩეული სიძლიერე თითოეული კოლეგისაგან პატარა ფოთოლზე და მიაწებონ სილუეტს
11. მიეცით საშუალება მონაწილეებს იპოვონ სისუსტეები, დააწერონ წებოვან ფურცლებზე და მიაკრან სილუეტს

#### **სადიკუსიო კითხვები:**

1. როგორ გრძობდით თავს ვორკშოფის დროს?
2. გაგირთულდათ თუ არა რაიმე აღნიშნული აქტივობის დროს?
3. რამდენად მრავალფეროვანი იყო აქტივობა ?
4. გამოავლინა თუ არა ყველა მონაწილემ თავისი ძლიერი უნარები ვორკშოფის დროს?
5. როგორ შეიძლება მონაწილეებმა გამოიყენონ მიღებული ცოდნა სოციალური საწარმოს ასამუშავებლად ?

#### **დახურვა/ შეჯამება:**

ძალიან მნიშვნელოვანი რომ ვიცოდეთ რა არის თქვენი სუსტი და ძლიერი მხარეები არის, რაც დაგვეხმარება, რომ 180 გრადუსით შემოვატრიალოთ ჩვენი არსებული ვითარება. ყველას აქვს უნარები და მახასიათებლები, რომლებიც შეუძლიათ გამოიყენონ სოციალური მუშაობისას და გაიღონ კონტრიბუცია თავიანთი

ორგანიზაციებისათვის. ამისათვის საჭიროა, რომ იცოდე უპირველესყოვლისა რა არის შენი სუსტი და ძლიერი მხარე რათა მიხვდე როგორ გამოიყენო შენი სისუსტეები შენივე წარმატებისთვის. ფასილიტატორი უნდა შეეცადოს, რომ იყოს პოზიტიური, ხაზი გაუსვას პოზიტიურ ასპექტებს და შექმნა პოზიტიური განწყობა მონაწილეებში.

ფასილიტატორმა უნდა აუხნას მონაწილეებს, რომ სხვადასხვა უარები, შესაძლებლობები, დაბრკოლებები და თვისებები არის ფუნდამენტი თავიანთი გუნდის განვითარების, რომელიც დაგეხმარება მოვალეობების გადანაწილებაში გუნდის წევრების უნარების და ინტერესების შესამისად ( ეს გაზრდის ჯგუფის ეფექტურობას, იდეების გენერირებას და პრობლემების მოგვარების სისწრაფეს).

## 15 როლური თამაში

**აქტივობის მიზანი:**

ხელი შეუწყოს მონაწილეების ცოდნის გაღრმავებას და გამოცდილებას სოციალური საწარმოების ფუნქციონირების შესახებ და გააგებინოს მონაწილეებს მისი მნიშვნელობა სოციალური რეინტერგაციის კუთხით მარგინალიზებულ ჯგუფებთან მუშაობის დროს.

**ამოცანები:**

- ხელი შევუწყოთ ცოდნის გაღრმავებას, სოციალური საწაროს და ბიზნესის განსხვავებებს შორის.
- ხელი შეუწყოთ ცოდნის მიღებას და უნარების განვითარებას სხვადასხვა შეზღუდული შესაძლებლობების მქონდე ადამიანებთან მუშაობის დროს სოციალურ საწარმოებში.
- გავაცნობეროთ ორივე სახის რისკი როგორც სოციალური ასევე ბიზნესის მიმართლებით რომლებიც წამოიჭრება სოციალური საწარმოს ფუნქციონირებისას.

## მატერიალები:

9 წებოვანი ფურცელი, ერთი შეკვრა ფურცელი, დავალების ახსნა-განმარტება, წამზომი, 9 წებოვან ფურცელზე არის 9 სხვადასხვა როლი:

- უსინათლო ადამიანი
- სმენადაქვეითებული ადამიანი
- ადამიანი რომელსაც არ აქვს ხელის მტევანი
- აუტიზმით დაავალებული ადამიანი
- ფსიქიკურად აშლილი ადამიანი
- მიგრანტი ( ადამიანი რომელმაც არ იცის ენა, არ ესმის და არ შეუძლია კომუნიკაცია იმ ენაზე სადაც ცხოვრობს)
- ალკოჰოლიკი ადამიანი რომელიც სამსახურში მიდის მთვრალი
- რეგულარული დასაქმებული რომელიც არ არის მარგინალიზირებული.

საჭირო მატერიალები როლური შესრულებისთვის:

ნაჭერი თვალების ასახვევად, ფურცლები, თოკი ხელის მისამაგრებლად, 1 ფლიფჩარტი წინაწარ გამზადებული.

რეკომენდირებული დრო:

90 წთ.

მონაწილეების რეკომენდირებული რაოდენობა:

10-11

რეკომენდირებული ასაკი:

14-18 წელი

აქტივობა და დროის მენეჯმენტი:

პირველი ფაზა (30 წთ)- ჩვენ უნდა შევარჩიოთ 9 მონაწილე რომლებიც იქნებიან სოციალური საწარმოს 9 დასაქმებული. მონაწილეებიდან 1 ან 2 კაცი იქნება დამკვირვებელი.

მეორე ფაზა (25 წთ) - დავალების შემდეგ დაუყოვნებლივ ჯგუფს დაევალება სხვა დავალების შესრულება, მოამზადოს სატრენინგო ოთახი 20 მონაწილესთვის რომელიც გაწყობილი იქნება ნალის ფორმით. სანამ დაიწყებთ მეორე აქტივობას გაყავით ჯგუფი 6 პატარა ჯგუფად . თითოეული მათგანი განიხილავს ჯგუფში თუ რა სირთულებს წააწყდა თავისი დავალების შესრულების დროს მაგალითად : რა სირთულები ჰქონდა უსინათლოს დავალების შესრულების დროს. 5. თითოეული მონაწილე შეთხვევით შეარჩევს თავის როლს. 6. 1-2 მონაწილე შეიძლება იყოს იგივე ხალხი ვინც იყვნენ წინა დავალებაში ჩართულნი. 7. ინფორმაცია ტრენერებისგან დაკავშირებლი კონკრეტულ დავალებასთან ა) გაითვალისწინეთ, რომ სოციალური საწარმო არის დემოკრატიული სისტემის, გადაწყვეტილების მიღების პროცესში ბ) თითოეული მონაწილე დავალებაში უნდა შეირჩეს თავიანთი უნარების შესაბამისად.

### **შეჯამება 30 წთ:**

მონაწილეები სხდებიან წრეზე და იწყება ანალიზი დავალების პირველი ნაწილის, სიტხვები არის შემდეგი: რა ემოციებს გრძნობდით დავალების შესრულების დროს? რა იყო თქვენი სარგებელი ვორკშოფის დროს? რა იყო გამოწვევები, რა იყო შედეგი როდესაც ირჩევდით ხელმძღვანელობას თქვენი სოციალური საწარმოსთვის, იყო ეს პოზიტიური თუ ნეგატიური? როგორ გამოიყურებოდა დავალება ზედამხედველის პერსპექტივიდან?

### **მეორე ნაწილის გაანალიზება:**

რას გრძნობდით როდესაც შეიცვალა თქვენი როლი სოციალურ საწარმოში? როგორ მოირგეთ თქვენი ახალი როლი? რა დროს მიიღეთ ყველაზე მნიშვნელოვანი გადაწყვეტილება ან გამოიჩინეთ ინიციატივა? რა იყო მთავარი სირთულებები?



## **მნიშვნელოვანია:**

მნიშვნელოვანია, რომ ყველა მონაწილემ ისაუბროს თავის როლზე და დავალებაზე- რას გრძნობდა შესრულების პროცესში, როგორი იყო მისი ემოციური განწყობა.

## **შეჯამება 20 წთ:**

1. განსხვავება ბიზნესსა და სოციალურ საწარმოს შორის- მონაწილეები სხდებიან ისევ წრიულად, ფასილიტატორი დაწერს ფლიფჩარტზე შეკითხვას რა არის ძირითადი განსხვავებები სოციალურ საწარმოსა და ბიზნეს კომპანიას შორის?, მონაწილეები იმახიან პასუხებს და აფიქსირებენ თავიანთ იდეებს.
2. რა უნდა გავაკეთოთ იმისათვის, რომ სოციალურ საწარმოში იუშაოს ადმიანებმა რომლებიც არ არიან ინტეგრირებულნი სამოქალაქო საზოგადოებაში.

## **შესავალი სოციალურ მეწარმეობაში**

### **მიზანი:**

- შევიცნოთ სოციალური მეწარმეობის კონცეფცია
- ინსპირაციის ხარჯზე ვიპოვოთ ახალი გზები, რომ გავუმკლავდეთ საზოგადოებაში არსებულ გამოწვევებს
- გავიგოთ განსხვავება სოციალურ მეწარმეობასა და რეგულარულ (კორპორატიულ) მეწარმეობას შორის
- აღმოვაჩინოთ დადებითი და უარყოფითი მხარეები სოციალური ბიზნესის დაწყებისა

### **საჭირო მატერიალები:**

- A4 ქაღალდი (თეთრი და ფერადი)

- სტიკერები
- პროექტორი
- მარკერები
- ეკრანი
- კალმები
- მაგიდა
- თეთრი დაფა
- ფლიპჩარტები
- წებო
- მაკრატელი

**რეკომენდირებული დრო:** 255 წუთი

**გეგმა:**

- შევისწავლოთ სოციალური მეწარმეობის მიმართ არსებული სხვადასხვა მიდგომა,
- ვიპოვოთ და შევადგინოთ სოციალური მეწარმეობის დეფინიცია
- შევისწავლოთ ის ლეგალური ჩარჩოები და მოთხოვნები, რომელიც სოციალურ მეწარმეობასთან მიმართებით გვხვდება იმ ქვეყნებში საიდანაც მონაწილეები არიან
- ვიპოვოთ სოციალური მეწარმეობის რელევანტური მაგალითები (ვიდეო, ინტერვიუ, სტატია) ადგილობრივ, ნაციონალურ და საერთაშორისო დონეზე
- ვიპოვოთ 2-4 მაგალითი იმ შემთხვევაში თუკი მონაწილეები ვერ მოახერხებენ მათ პოვნას

**პროცედურები:**

1. სოციალური მეწარმეობის შესახებ არსებული ცოდნის შეფასება (20 წუთი)  
შემდეგი საკითხების წარმოსახვით შკალაზე შეფასება 1-დან 10-მდე:
  1. როგორ შეაფასებენ მონაწილეები თავიანთი ცოდნის დონეს სოციალურ მეწარმეობაში?

2. როგორ შეაფასებენ მონაწილეები მათ მზაობას, რომ ჩაერთონ სოციალური მეწარმეობის სფეროში?
3. რამდენი არსებული სოციალური საწარმო იციან მონაწილეებმა?

თითოეულ კითხვაზე სასაუბროდ ფასილიტატორი 2-3 ადამიანს შკალის სხვადასხვა ნაწილებიდან სთხოვს გააკეთონ კომენტარები და აღწერონ მათი გადაწყვეტილება

## 2. სოციალური მეწარმეობის განსაზღვრება (95 წუთი)

### 2.1 თვითდაკვირვება (10 წუთი)

მონაწილეებმა უნდა დაწერონ სტიკერზე ერთი სიტყვა, რომლის ასოცირებასაც ახდენენ სოციალურ მეწარმეობასთან და შემდგომ ის უნდა მიაკრან თეთრ დაფაზე.

### 2.2 იდეებზე მუშაობა (15 წუთი)

ფასილიტატორი, მონაწილეების მიერ შემოთავაზებული მახასიათებლების მეშვეობითა და მონაწილეების ჩართულობით, ქმნის სოციალური მეწარმეობის დეფინიციას. შედეგად, ჩვენ გვექნება სოციალური მეწარმეობის დეფინიცია, რომელსაც ეთანხმებიან ჯგუფის წევრები.

### 2.3 ლოკალური რეალობა (60 წუთი თითოეული კვლევისათვის + 10 წუთი თითოეული ჯგუფის პრეზენტაციისათვის)

მონაწილეები დაიყოფიან ქვეყნების მიხედვით სამუშაო ჯგუფებად, სადაც მათ უნდა გააკეთონ მცირე ანალიზი მათ ქვეყანაში არსებული სამუშაო ჩარჩოსი სოციალური მეწარმეობის კუთხით: ძირითადი კონტექსტი, სოციალური მეწარმეობის კანონები, რეგულაციები, საუკეთესო პრაქტიკები და მაგალითები.

თითოეული ჯგუფი შეარჩევს თავისებურ გზას კვლევის შედეგების წარსადგენად. ფასილიტატორი კი მათ საჭირო ნივთებსა და მატერიალებს შესთავაზებს.

2.4 ჯგუფური სამუშაო ხელოვნებასა და კრაფტებში (30 წუთი + 10 წუთი თითოეული ჯგუფის პრეზენტაციისათვის)

მონაწილეები დაიყოფიან 4 ჯგუფად. თითოეული ჯგუფი აირჩევს მათ სახელს. თითოეულ ჯგუფს ექნება დავალება, რომ ახსნან სოციალური მეწარმეობა 4 სხვადასხვა გზით:

1. სურათების კოლაჟი
2. ფოტოების სლაიდშოუ
3. ხელნაკეთი აპლიკაცია
4. თეატრალური წარმოდგენა

3. განსხვავება სოციალურ მეწარმეობასა და რეგულარულ (კორპორატიულ) მეწარმეობას შორის (110 წუთი)

3.1 ჯგუფური დისკუსია (10 წუთი განმარტებებისათვის + 20 წუთი ჯგუფური სამუშაოსათვის)

შექმენით 4 ჯგუფი დისკუსიისათვის, შესაბამისი სახელებით: ჰალკი, რკინის კაცი, შავი პანტერა და თორი. მონაწილეებმა უნდა გაუზიარონ ერთმანეთის მათი ხედვა სოციალურ მეწარმეობასა და რეგულარულ (კორპორატიულ) მეწარმეობასთან დაკავშირებული განსხვავებების შესახებ. დისკუსიის შედეგად მიღებული ნააზრევი კი უნდა გამოიტანონ პრეზენტაციაში და წარუდგინონ დანარჩენ ჯგუფებს.

3.2 მაგალითები (30 წუთი + 15 წუთი თითოეული ჯგუფის პრეზენტაციისათვის)

მონაწილეები უნდა დაიყონ 2 ჯგუფად. მათ უნდა იპოვონ და აარჩიონ წარმატებული კორპორატიული ბიზნესისა და სოციალური ბიზნესის

მაგალითი, წარადგინონ მათი წარმატების საიდუმლოები. თითოეული ჯგუფი წარადგენს მათ მიგნებას დანარჩენი მონაწილეების წინაშე.

### 3.3 ვიდეო (10 წუთი)

მაგალითი: <https://www.youtube.com/watch?v=Mh1rXR40hyk>

### 3.4 ჯგუფური დისკუსია (10 წუთი)

ღია დისკუსია მთელი ჯგუფის ჩართულობით

## 4. დადებითი და უარყოფითი მხარეები სოციალური ბიზნესის დაწყებისა (30 წუთი)

### 4.1 თვითდაკვირვება (10 წუთი)

მონაწილეებმა უნდა დაწერონ სოციალური საწარმოს დადებითი და უარყოფითი მხარეები სტიკერზე და მიაკრან თეთრ ფურცელზე.

### 4.2 ჯგუფური დისკუსია (15 წუთი)

ფასილიტატორი წარმართავს ღია დისკუსიას სოციალური მეწარმეობის ძირითადი დადებითი და უარყოფითი მხარეების შესახებ.

### სადისკუსიო კითხვები:

როგორ გრძნობ თავს სოციალური მეწარმეობის თემატიკასთან მიმართებით? ინსპირირებულად, შეშინებულად, თუ მას როგორც გამოწვევას ისე აღიქვამ? გსურს თუ არა რომ მეტი ინფორმაცია შეიტყო და ისწავლო მის შესახებ?

როგორ გესმით განსხვავება სოციალურ მეწარმეობასა და რეგულარულ (კორპორატიულ) მეწარმეობას შორის?

ხედავთ შესაძლებლობებს/გამოწვევებს თქვენს საზოგადოებაში, რომელიც შეიძლება გადაიჭრას სოციალური საწარმოს მეშვეობით?

როგორი დამოკიდებულება გაქვთ სოციალურ ბიზნესში ჩართვასთან დაკავშირებით? რომელი გზით (საკუთარი სოციალური საწარმოს შექმნა,

ფინანსური დახმარების შეთავაზება, მუშაობა, მოხალისეობა, ყიდვა/ სოციალური საწარმოს სერვისების გამოყენება/ პროდუქტების გამოყენება)?

### **შეჯამება:**

1. შეფასება წარმოსახვით შკალაზე, 1-დან 10-მდე, შემდეგ საკითხებზე:

1. როგორ შეაფასებდნენ მონაწილეები მათ ცოდნას სოციალური მეწარმეობის შესახებ?
2. როგორ შეაფასებდნენ მონაწილეები მათ მზაობას რომ ჩაერთონ სოციალური მეწარმეობის სფეროში?

2. **შემაფასებელი შეკითხვა:**

როგორ აფასებენ მონაწილეები სესიას / ენერჯის დონეს / ატმოსფეროს / გამოყენებულ ტექნოლოგიებს? ამისათვის ფასილიტატორმა უნდა ჰკითხოს მონაწილეებს, რომ თითო-თითოდ გამოთქვან თავისი მოსაზრება, იმის მიხედვით თუ რა დონემდე აწევენ ხელს.

3. **ღია კითხვა:**

რა მოეწონათ მონაწილეებს? რა შეიძლება გამოსწორდეს? მონაწილეები დარჩებიან წრეში და იტყვიან საკუთარ მოსაზრებებს რიგ-რიგობით.

### **რესურსები:**

ვიდეო: <https://www.youtube.com/watch?v=Mh1rXR40hyk>

## **მიიღე გადაწყვეტილება**

**სამიზნე ჯგუფი:** განუსაზღვრელი (მომხმარებლები)

### მიზნები:

- ვისწავლოთ მეტი სოციალური მეწარმეობის დადებითი მხარეებისა და შესაძლებლობების შესახებ
- მეტად გავიაზროთ მათი გავლენა ლოკალურ საზოგადოებაზე
- მივიღოთ მეტად პასუხისმგებლიანი გადაწყვეტილებები პროდუქტისა თუ სერვისის შერჩევასა

### მატერიალები:

- 1 პროდუქტი კორპორატიული ბიზნესიდან
- იგივე ტიპის პროდუქტი სოციალური საწარმოდან
- სტიკერები/კალმები

არჩევითი: პროექტორი

რეკომენდირებული დრო: 90 წუთი

### მომზადება:

მომეხნეთ ლოკალური სოციალური საწარმო და შეიძინეთ მათი პროდუქტი, რათა შეადაროთ იგივე ნივთს, რომელიც აწარმოა დიდმა ბიზნესმა. თუკი ეს არ არის შესაძლებელი, ასევე შეგიძლიათ აჩვენოთ სურათები ერთმანეთის გვერდით ეკრანზე. (შესაძლებელია აჩვენოთ სერვისის ტიპი ნაცვლად პროდუქტისა, მაგალითად რეგულარული კაფისა და სოციალური კაფის სურათები).

### პროცედურა:

ნაბიჯი 1: გახსნა

სესია დაიწყეთ შემდეგი კითხვების დასმით:

- სად ყიდულობთ ახალ ნივთებს? სად ყიდულობთ პროდუქტებს ან სად იღებთ მსგავს სერვისს?
- იცით თუ არა როგორ მზადდება ეს პროდუქტი? ან ვის მიერ?
- გიფიქრიათ თუ არა ოდესმე ამ პროდუქტის გავლენაზე ლოკალურ საზოგადოებასთან თუ გარემოსთან მიმართებით?
- იცით თუ არა როგორ ექცევიან ისინი თავიანთ თანამშრომლებს?

## ნაბიჯი 2: შესავალი პროდუქტსა და სერვისში

მონაწილეებს გააცანით პროდუქტი/სერვისი. აჩვენეთ მასობრივი პროდუქციის შედეგად მიღებული პროდუქტი და ალტერნატიული გზით, სოციალურ საწარმოში შექმნილი პროდუქტი. (შეგიძლიათ ისინი დადოთ ცალ-ცალკე მაგიდებზე). მიეცით მონაწილეებს საშუალება გამოიცნონ რა არის განსხვავება მათ შორის. გაამხილეთ პროდუქტის წარმომავლობა: კორპორატიული ბიზნესიდან და სოციალური საწარმოდან.

### 3. ჯგუფური სამუშაო

გაყავით მონაწილეები ჯგუფებად და უთხარით მათ, რომ გააკეთონ კვლევა კონკრეტული სოციალური საწარმოს საქმიანობის შესახებ. მიეცით მათ 2 ფერის სტიკერები. ერთ ფერზე უნდა დაწერონ რა არის დადებითი მხარეები ამ პროდუქტის ყიდვისა. მეორეზე კი მათ უნდა დაწერონ რა არის უარყოფითი მხარეები. (მაგალითად, მათი ფულის ინვესტიციით სოციალურ საწარმოში ისინი მხარს უჭერენ ლოკალური საზოგადოების განვითარებას, მიუხედავად იმისა რომ ეს შეიძლება იყოს უფრო ძვირი ვიდრე მასობრივი პროდუქციის პროდუქტები.)

## ნაბიჯი 4: პრეზენტაციები



უთხარით მონაწილეებს მიაწებონ სტიკერები თითოეული პროდუქტის მხარეს და ახსნან მათი დადებითი და უარყოფითი მხარეები.

#### ნაბიჯი 5: დებრიფინგი

გაიმეორეთ ის, რაც მონაწილეებმა დაწერეს და შეაჯამეთ ის. დაუსვით მათ შემდეგი კითხვები:

- როგორ მოგეწონათ სესია?
- რა ისწავლეთ?
- იქნებთ თუ არა უფრო მეტად დაინტერესებული რომ შეიძინოთ სოციალური საწარმოს პროდუქცია?
- როგორ გაუზიარებთ თქვენს ცოდნას სხვებს?

#### ნაბიჯი 6: შეჯამება

შეაჯამეთ სესია სოციალური საწარმოების მხარდაჭერისა და კონტრიბუციის მნიშვნელობაზე ხაზის გასმით.

#### ბონუს რჩევა:

შეგიძლიათ დაპატიჟოთ სოციალური საწარმოს წარმომადგენელი, რომელიც ისაუბრებს მათი სამუშაოს შესახებ. ეს მონაწილეებს დაეხმარებათ დაამყარონ უფრო ახლო კონტაქტი საკითხთან.

## ფულის ძიება

**მიზანი:** მივცეთ მონაწილეებს კარგი მაგალითი იმისა, რომ დაფინანსება შესაძლებელია გამოჩნდეს ყველგან, შენ უბრალოდ უნდა ეცადო რომ იყო სწრაფი და მოქნილი. რაც უფრო მეტ შრომას ჩადებ საქმეში მით უფრო მეტად მიიღებ შედეგს.

### **მატერიალები:**

ფულის სხვადასხვა კუბიურები და ხურდები.

**რეკომენდირებული დრო:** 60 წუთი

### **გეგმა:**

#### **პროცედურები:**

დამალეთ ფული საკონფერენციო ოთახში. ფულის დამალვა შეგიძლიათ ყველგან და ხანდახან შეგიძლიათ, რომ რამდენიმე მათგანი დამალოთ ერთ ადგილას, თუმცა არცისე ახლოს, რათა მონაწილეებმა არ დაინახონ როდესაც მათ აიღებთ. დასაწყისში თქვენ არ ეუბნებით მონაწილეებს რომ სესია თანხების მოძიებასთან არის დაკავშირებული.

შემდგომ ეუბნებით რომ ოთახში არის ფული დამალული და აძლევთ მათ 30 წუთს რომ იპოვონ რაც შეიძლება მალე.

როდესა ისინი იპოვიან თითოეულ კუბიურას ყველა ჯდება და იწყება დისკუსია.

### **სადისკუსიო კითხვები:**

შემდგომ თქვენ უნდა კითხოთ მონაწილეებს შემდეგი შეკითხვები:

1. როგორ მოგეწონათ სესია? რა გახლდათ სასიამოვნო სესიის განმავლობაში და რა არა?
2. რას ფიქრობთ რას შეეხებოდა სესია? (აქ თქვენ ისინი მიგყავთ მთავარ თემამდე: თანხების მოძიება)

3. რა შეგრძნებები გქონდათ როდესაც ეძებდით და პოულობდით თანხას? როდესაც იგებდით რომ ვიღაც სხვა პოულობდა მას?
4. რას ფიქრობთ რისი სწავლა შეგიძლიათ ამ სესიიდან?

### **შეჯამება:**

ფასილიტატორმა მონაწილეებს უნდა უთხრას, რომ ყოველთვის იარსებებს თანხა, რომლითაც შესაძლებელი იქნება თქვენი იდეების დაფინანსება. შეიძლება ხანდახან გქონდეთ იმის შეგრძნება, რომ თქვენთვის აღარ არის დარჩენილი საგრანტო შესაძლებლობები. განსაკუთრებით კი მაშინ, როცა ვინმე სხვა პოულობს ფულს ამ დროს სხვები ფიქრობენ, რომ მათთვის დაფინანსების წყარო აღარ იქნება დარჩენილი და შესაბამისად ისინი აღარც ცდილობენ რომ დონორს ჰკითხოთ დაფინანსების შესახებ. მნიშვნელოვანია ის, რომ წინასწარ არავითარი დასკვნები არ გავაკეთოთ, სანამ დონორის აზრს არ მოვისმენთ. ყველგან უნდა ვცადოთ ბედი.