

Преподаване на предприемаческо мислене



Предприемаческо мислене

“Подкрепата на ЕС за изготвянето и публикуването на тази публикация не представлява одобрение на съдържанието му, което отразява единствено възгледите на авторите и ЕС не носи отговорност за използването на съдържащата се в него информация.”



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

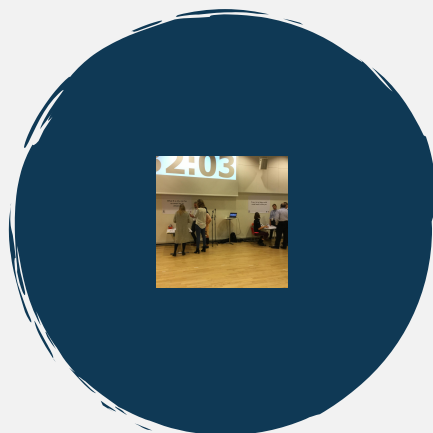
Деятности за разчупване на леда

Влезте в обувките на
другите



Групиране по двойки

Пребройте 1, 2; 1, 2
и така ще получите
всички случайни
двойки



Време за споделяне

Всеки човек говори 4
минути за себе си, а
останалите слушат
активно.



На сцената

Всеки представя
другия в
продължение на 3
минути на сцената
пред останалите
членове на групата.

Въведение и описание на модула

Цели:

- Разберете същността и значението на предприемаческия начин на мислене.
- Анализирайте осъществимостта на бизнес концепции за ново предприятие с помощта на предприемачески инструментариум.
- Мозъчна атака на идеи за нови и иновативни продукти или услуги чрез финансова, маркетингова, технологична и политическа осъществимост и устойчивост.

Преподаване на предприемаческо мислене

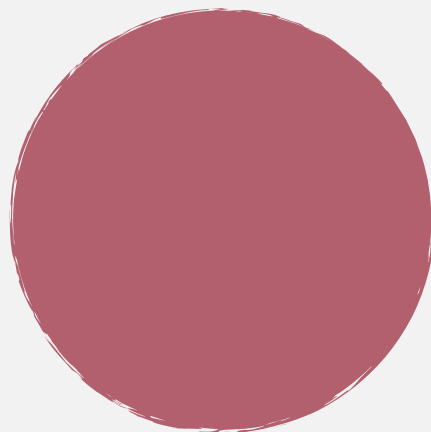
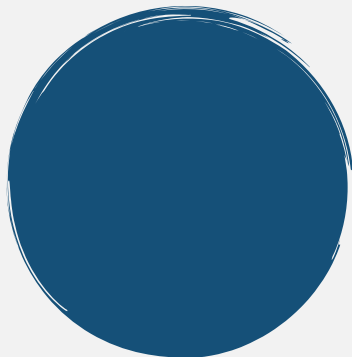
Предприемаческо мислене



1. Развитие на
предприемаческо
мислене



2. Генериране и оценка на
бизнес идеи чрез прилагане
на предприемачески
инструментариум



Основни теми

Преглед на темата

- Предприемаческият начин на мислене се определя като начин на мислене, който помага на хората да постигнат целите си (по отношение на създаването, развитието и управлението на бизнеса).
- Активният и динамичен начин на мислене са в основата на това, което кара успешните предприемачи да се стремят към нови предизвикателства, да приемат неуспеха като ново начало и възможност да успеят в бъдеще много по-добре.

Тема 1



Преглед на темата

- В рамките на тази тема обучаемите ще научат как да практикуват набора от умения, които предприемаческият начин на мислене включва: 1) способност да се противопоставят на съмненията в себе си; 2) отговорност; 3) устойчивост и 4) готовност за експериментиране.

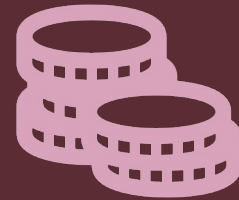
Тема 1



Преглед на темата

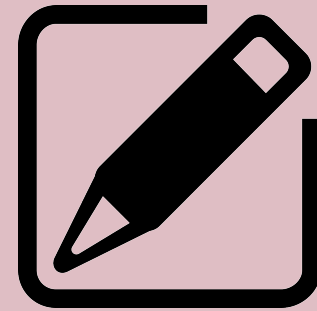
- В рамките на тази тема ще бъдат разгледани и обсъдени следните важни стъпки за започване и поддържане на предприемаческа “експедиция”:
- Подготовка: Тук се анализират фоновата информация, актуалното статукво и натрупаните от предприемача опит и знания. Това е фазата, в която предприемачът наблюдава политическите, икономическите, социалните, технологичните и правните тенденции.
- Инкубационен период: Проучване на идеята или гмуркане в проблема/въпроса, който трябва да бъде решен.
- Прозрение: "Ага моментът" (Еврика), когато се вижда решението на даден проблем или се ражда идея.
- Оценка: задълбочен анализ и проверка на идеята.
- Разработване: Всичко е задвижено, превърнато в изпълнение с всички детайли. Идеята се превръща в продукт, услуга или бизнес концепция.

Тема 2



Време за упражнение!

- Практическа дейност, която обучаемите могат да извършат, за да приложат на практика наученото в този модул.
- Разработване на бизнес модел на базата на практически казус, представен по време на обучението.



Обобщаване

Този модул е предназначен за преподаватели и обучители на възрастни, които ще работят с бъдещи предприемачи и стартиращи предприятия. Това е модул за тези, които биха искали да посветят вниманието си на метода за творческо развитие на предприемачески нагласи за проекти и фасилитатори на бизнес идеи.

Модулът е замислен като набор от динамични и съзидателни сесии, в които са заложили критично и творческо мислене.

Форматът на модула е експериментален и интерактивен, включващ дискусии, индивидуални и екипни упражнения. Участниците ще получат работна книга с разнообразни инструменти, резюмета на сесиите и описания на използваните дейности. Ще бъдат споделени ресурси за задълбочаване на разбирането и практиката за по-нататъшно проучване.

НИЕ ПОМАГАМЕ НА ЖЕНИТЕ ПРЕДПРИЕМАЧИ ДА ПОЛУЧАТ ЗАСИЛЕНО ОБУЧЕНИЕ



✉ wegetproject@gmail.com

🌐 we-get.eu

WE GET project n. 2020-1-NL01-KA204-064559



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

"The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein ."

НАСЪРЧАВАНЕ НА ЖЕНИТЕ ПРЕДПРИЕМАЧИ Е МЪДРО И НЕОБХОДИМО

В основата на Лисабонската стратегия е да се гарантира, че до 2010 г. делът на жените в активна трудова дейност ще надхвърли 60 %.

Предприемаческият потенциал на жените е недостатъчно развит източник на икономически растеж и нови работни места

Жените съставляват средно 30 % от предприемачите в ЕС (36 % от стартиращите предприятия, 20 % от промишлеността)

Често те срещат големи трудности от мъжете при започване на бизнес, както и при достъпа до финансиране и обучение.

От съществено значение е да се предостави на жените необходимата подкрепа, за да създадат и управляват свое собствено предприятие.

Предприемачество и (социално) приобщаване

При:

1. Противоречиви официални закони/политики, или Неформална социална практика, ценности и убеждения....

**Позволява
т на
членовете
на
определен
и
социални
групи да
получат
равен
достъп
до:**

1. Активи, възможности и бенефициенти;
2. Обществени стоки, услуги и права;
3. Политически глас и влияние;

Предприемаческо мислене и развитие

Тема 1



Какво е предприемачество?



This Photo by Unknown Author is licensed under [CC BY-SA-NC](#)

Предприемачеството се отнася до способността на индивида да превръща идеите си в действия (Комисия)

- *творчество,*
- *иновации*
- *приемане на риска,*
- *способност за планиране и управление на проекти с цел постигане на целите.*

(Council Recommendation on Key Competences for Lifelong Learning COM(2005)548



- "Предприемачеството е начин на мислене, поведение и действие, в зависимост от възможностите ни и има цялостен подход, балансиран по отношение на лидерството."
- Основни предприемачески качества:
 - ангажираност и решителност, лидерство, толерантност към риска, двусмисленост и несигурност, креативност, самостоятелност и способност за адаптиране, както и мотивация за постигане на високи резултати, способност да се използва опита от неуспеха като начин за учене



Предприемачество

И отвъд

Жените в риск и предприемачеството - възможни предизвикателства

Някои от тях се сблъскват с емоционално и физическо насилие като жени

Сексуално насилие

Развод

Смърт на близък човек, независимо дали поради болест или насилствена смърт

Диагностициран с ХИВ/СПИН

Децата, в които сте инвестирали толкова много, но които не са се развили така, както сте искали

Отхвърляне

Началото на овластяването е в способността да се справите с болезненото си минало и настояще и да продължите напред към по-светло бъдеще.

Предприемачеството е свързано с креативност; то е свързано с раждането на бизнес мечта. Това означава, че отивате там, където другите се страхуват да стъпят. Това е свързано с поемането на риск. Става дума за вяра в себе си.

Важността на овластяването



Способност да се противопоставяте на съмненията в себе си

Растеж отвъд страха и колебанието



Кажи “СТОП”

Избягвайте да изпадате в отчаяние и се откажете от негативните мисли!



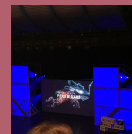
Говори с някого за това

Споделете мислите и чувствата си като ги разкриете.



Излез от капана на сравнението

Следвайте собствения си път, а не този на другите.



Направи си дневник

Водете си реалистичен запис на живота си и непрекъснато размишлявайте върху него.



Не винаги се отнася за теб

Хората често говорят за други хора или неща. Не търси в думите им нещо, което никога не са казвали/мислили.

Надежност



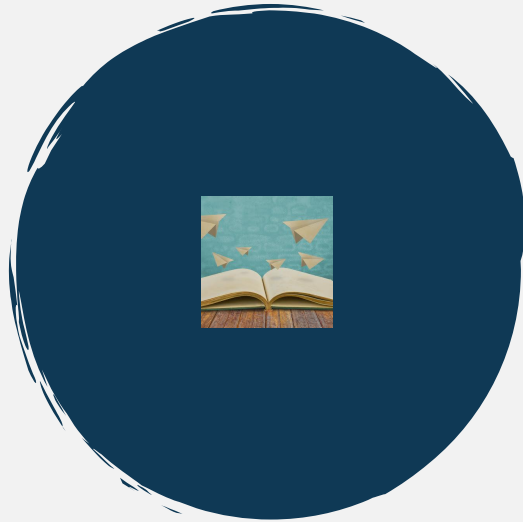
Тя описва готовността ни да поемем отговорност за собствените си действия и тяхното въздействие.

Издръжливост

Какво е това?



Издръжливостта е дава на хората психологическата сила да се справят със стреса и трудностите.



Това е психическият ни резервоар от сила, който можем да използваме в трудни моменти, за да преминем през тях без да се разпаднем.



Издръжливите хора могат да използват своите умения и силни страни, за да се справят и възстановяват от проблеми и предизвикателства. Такива могат да бъдат загуба на работа, финансови проблеми, болести, природни бедствия, спешни медицински случаи, развод или смърт на близък човек.

- Съчетание на лични качества и умения:
- Четири личностни характеристики, които допринасят за "естествените нива на устойчивост":
 - Вярa в себе си;
 - Целеустременост;
 - Адаптивност;
 - Социална подкрепа (доколко е развита)
- Уменията и стратегиите за по-нататъшно повишаване на нивата на устойчивост могат да се развият чрез обучение, саморазвитие и т. н.

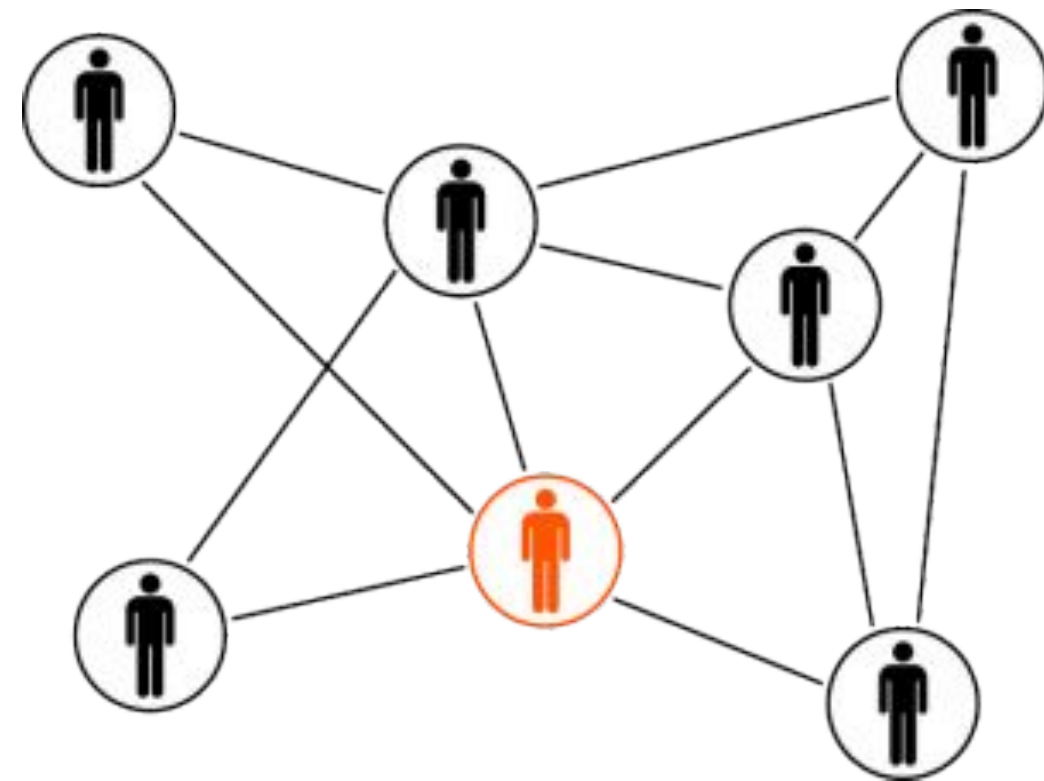


Какво прави хората издръжливи?

И как може да бъде подсилено още?

Подкрепящи социални мрежи

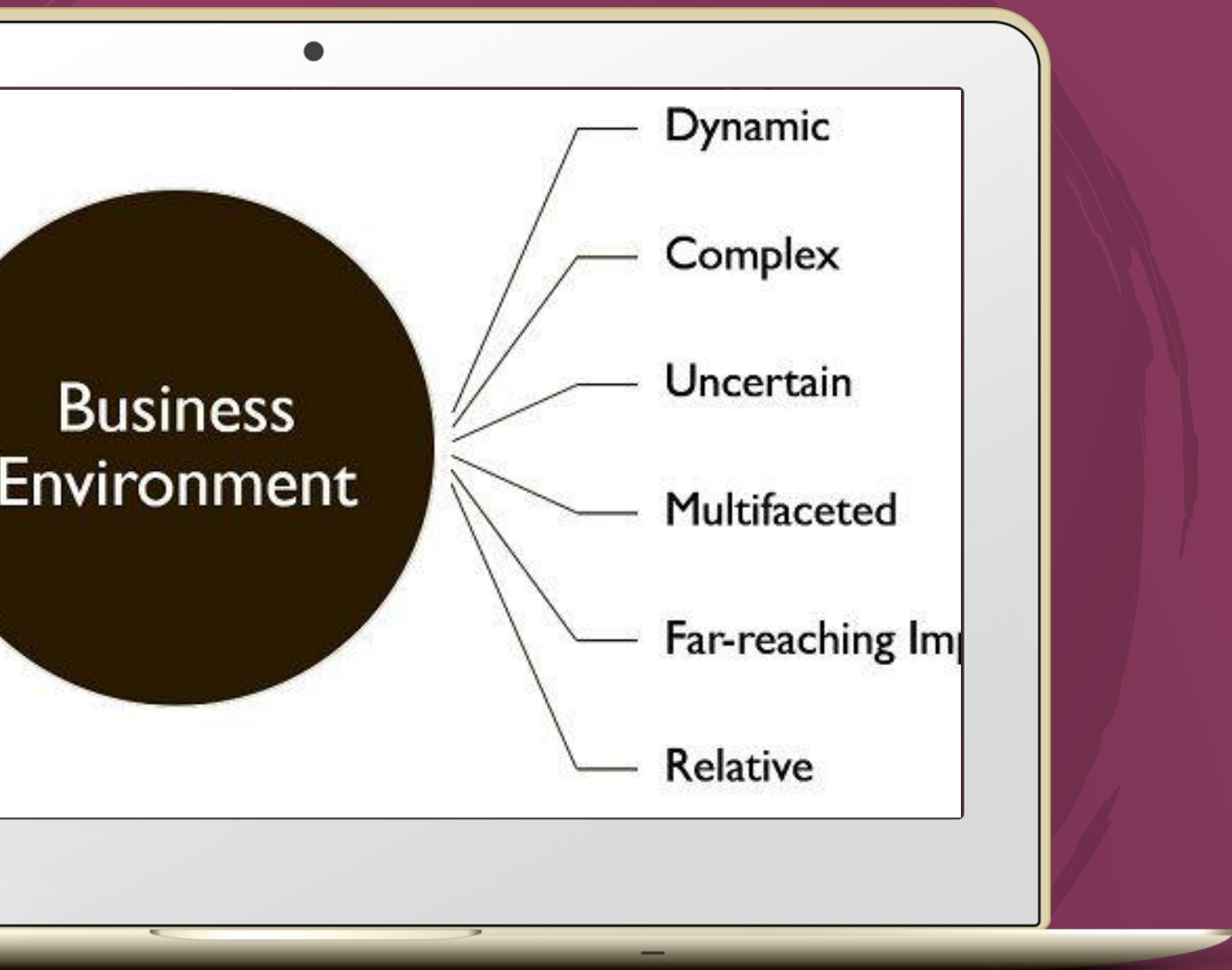
- Да си независим не означава да си изолиран;
- Поеми инициатива за осъществяване и поддържане на контакти;
- Изгради силни взаимоотношения, които издържат на по-слаба комуникация;
- Поддържай неформалните си социални мрежи.



Генериране на бизнес идея

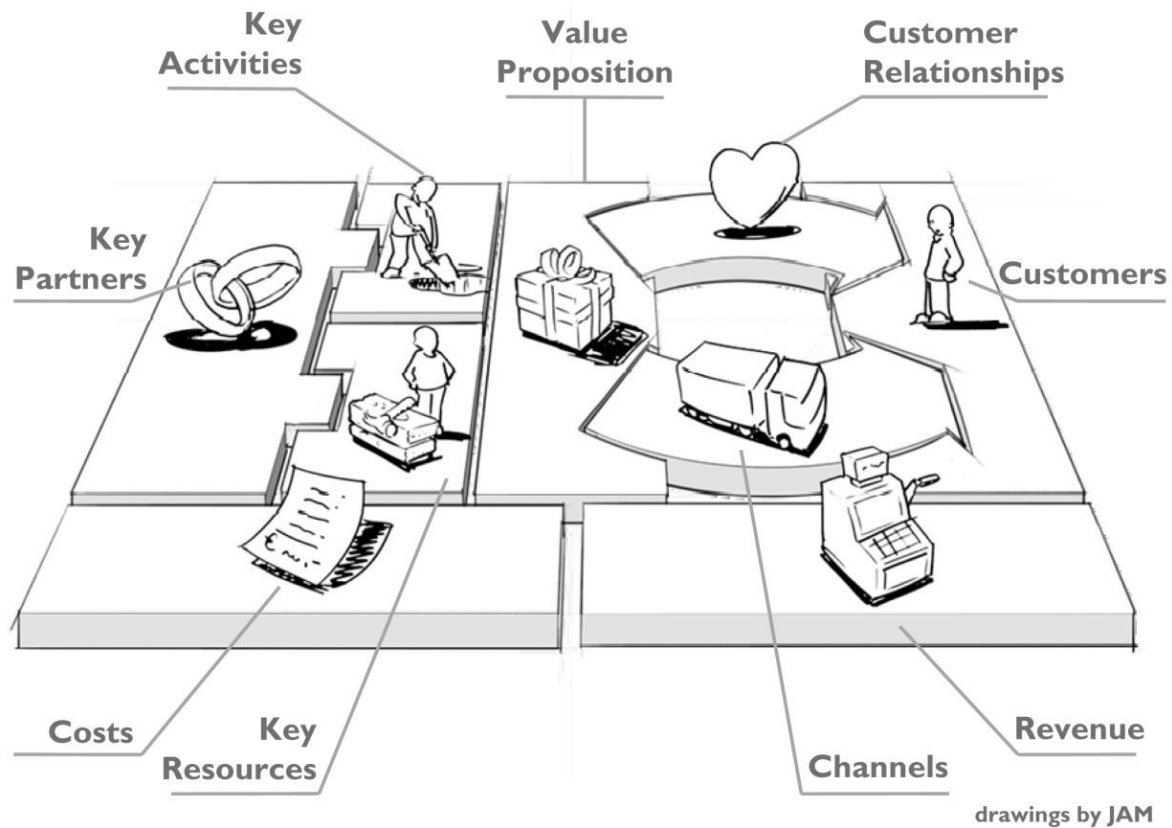
Тема 2





Анализиране на обкръжението

Отвън навътре и отвътре
навън



Канава на бизнес модел
Генериране на идеи

Скица

- Бизнес в усложнени времена;
- Платно за бизнес модели;
- Как мога да правя иновации?



Бизнес моделиране - наръчник за всеки предприемач

- Правилният бизнес модел може да промени баланса на успеха..
- ...ще диверсифицира риска, свързан с проблема с безкрайната възвръщаемост на инвестициите
- ...ще Ви помогне да се измъкнете невредими дори измежду “500-килограмови горили”



Остервалдер & Пиньор, 2010

- Бизнес моделът описва обосновката на начина, по който една организация създава стойност, предоставя стойност и улавя стойност

Дейност: Платно за Бизнес Модел



Деветте Градивни Елемента

Създаване на основата



1. Ключови партньорства
2. Ключови дейности
3. Ключови източници
4. Предложение за стойност
5. Клиентски сегменти
6. Връзка с клиентите
7. Канали
8. Потоци на приходи
9. Структура на цената

Клиентски сегменти

Кои са всички хора и организации, за които създавате стойност?

Това могат да бъдат както плащащи, така и неплащащи клиенти.



Връзки с клиентите

- Какъв тип взаимоотношения очаква всеки от клиентските ни сегменти?
- Лична помощ
- Специална лична помощ
- Самообслужване
- Автоматизирани услуги
- Общности
- Съвместното създаване



Предложение за стойност

- Кои нужди на клиентите задоволяваме?
- Каква стойност предоставяме на клиента?



Ключови партньорства

Кой може да ни помогне да използваме
нашия бизнес модел?

Кой би се заинтересувал от нашите
потребители?



Ключови дейности

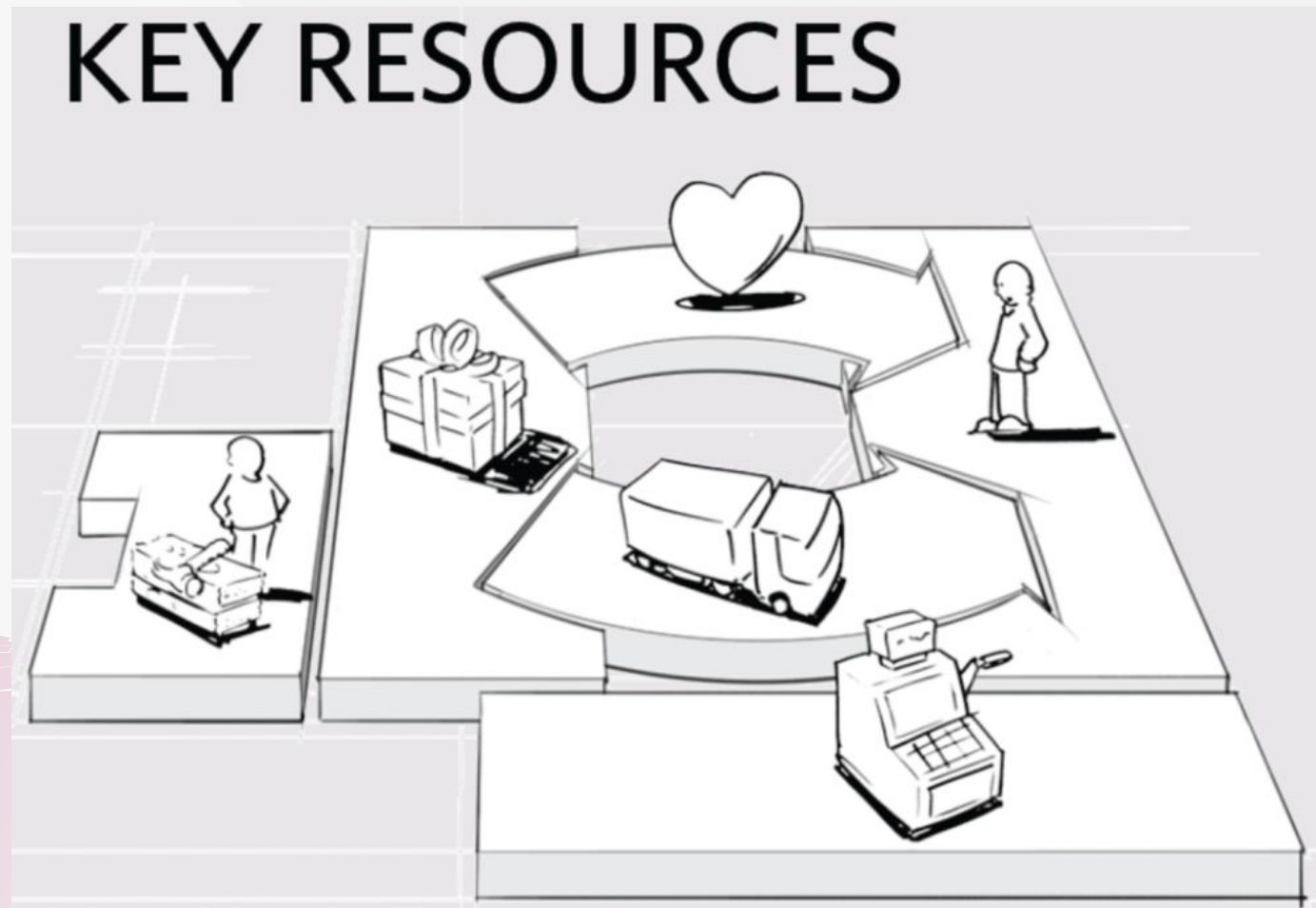
Кои са най-важните дейности, които една организация трябва да извърши, за да може бизнес моделът ѝ да работи?



Ключови ресурси

Какви ключови ресурси са необходими на нашата организация, за да предостави услугата/продукта?

- ❖ Физически
- ❖ Интелектуални
- ❖ Човешки
- ❖ Финансови
- ❖ Технологични



Канали



Чрез кои канали достигаме до нашите клиенти:

- Как достигаме до тях сега?
- Как са интегрирани нашите канали? —
- Кои от тях работят най-добре?
- Кои са най-ефективни?
- Как ги интегрираме в рутинните дейности на клиентите?

Потоци на печалба

- За да се занимаваме с бизнес, рано или късно някой трябва да ни плати. Кой?
- Вероятно това е човекът, който в действителност има най-голяма полза от продукта/услугата. Това може да не е човекът, който го използва!

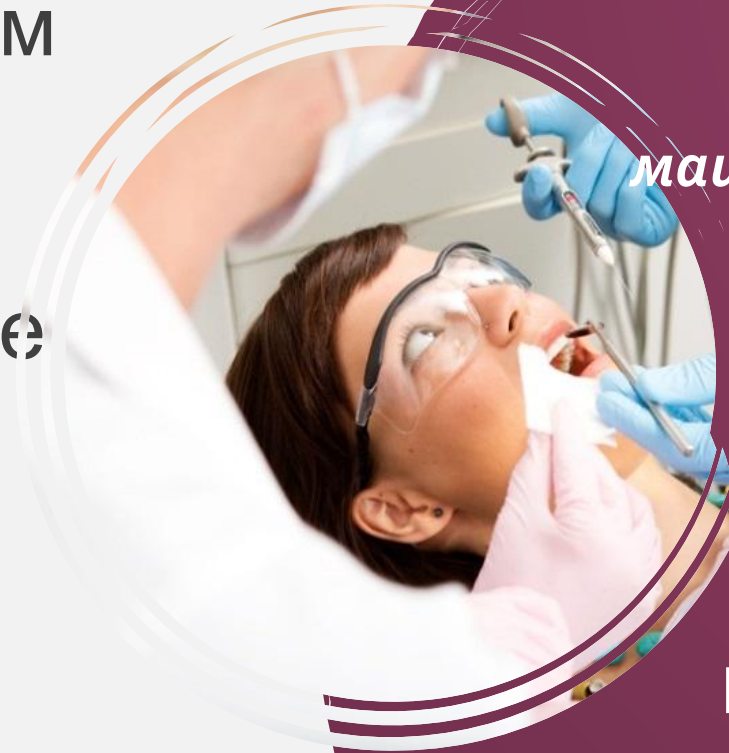




Структура на разхода

КОИ СА НАЙ-ВАЖНИТЕ
РАЗХОДИ, ПРИСЪЩИ НА
НАШИЯ БИЗНЕС МОДЕЛ?

- “Наемаме” готови решения, за да свършим работа:
- За да поддържаме здрави зъби и венци ние
- търсим зъболекари и свързаните с тях “инструменти за изтезания”
- купуваме четки за зъби и паста за зъби



"Хората не искат да си купят точно четвърт-инчова зъболекарска машинка. Те просто искат четвърт-инчова дупка!"
Теодор Левит

Поддържането на здрави зъби и венци е добре обезпечено с вече съществуващи решения?

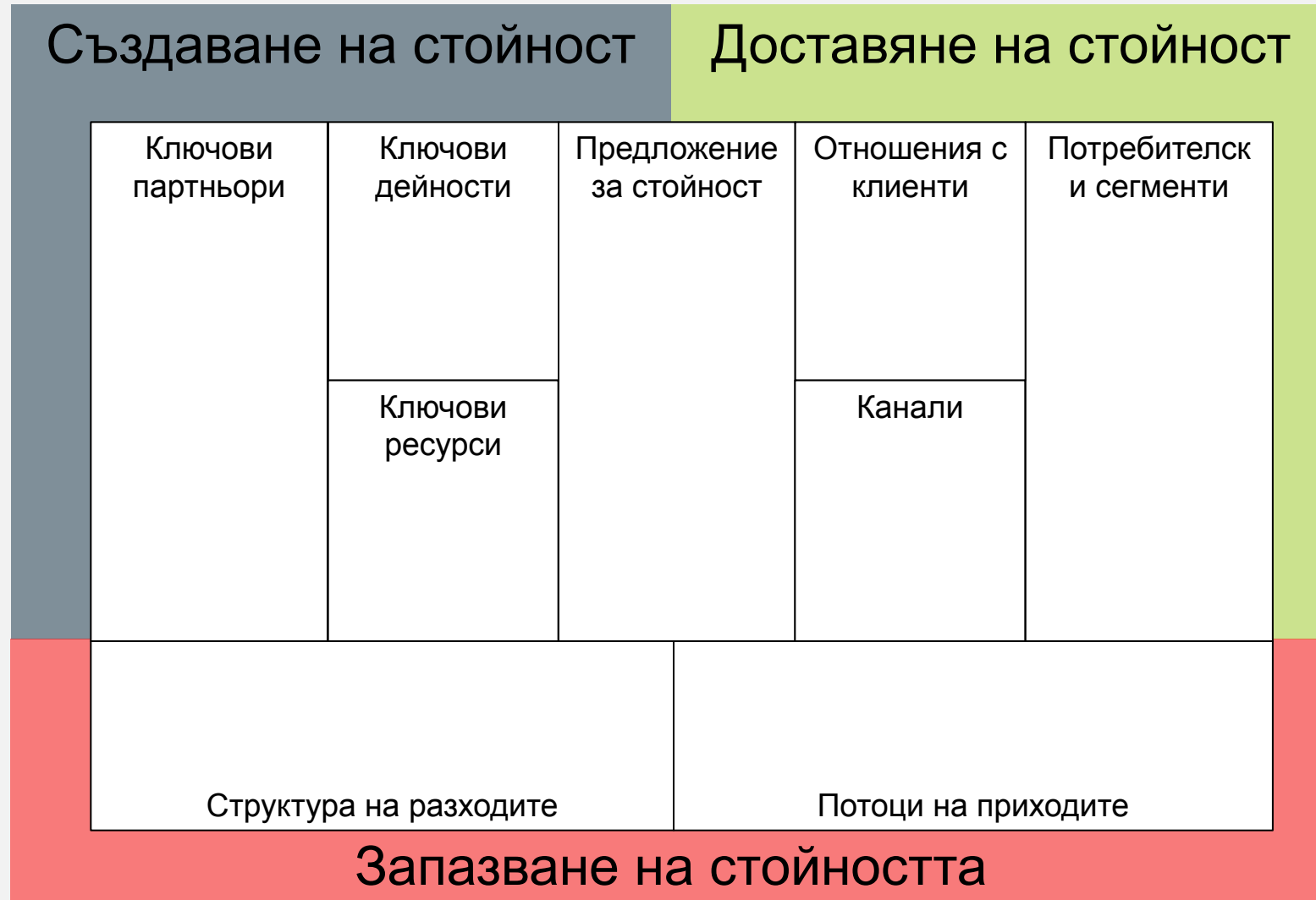
- Създаваме стойност с която позволяваме на клиентите да свършат дадена работа по-бързо, по-лесно и/или на по-ниска цена



Хората не искат да си купят точно четвъртинчова зъболекарска машинка. Те просто искат четвърт-инчова дупка!"
Теодор Левит

Поддържането на здрави зъби и венци е добре обезпечено с вече съществуващи решения?

Създаване, предоставяне, улавяне



Да продължите да търсите допълнителни въпроси

Има ли вашата целева група преобладаващ модел, който може да бъде оспорен?

- Дали този модел максимизира стойността за клиента?

Можете ли да създадете нова стойност за клиентите, като обслужвате по-ефективно задачите, които трябва да бъдат изпълнени?

- Използване на нови пазарни канали? Различни модели на ценообразуване?

Има ли аспекти на бизнес модела, които са напълно утвърдени?

- Предложение за стойност?
Партньорство?

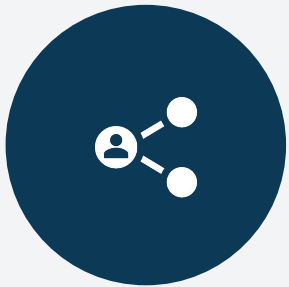
Можете ли да опростите доставката и/или предложението за стойност, за да премахнете цяла част от разходите?

Всичко е там за вас!!!

Преглед на продукта/услугата

- Какво конкретно предлагате, продавате или правите, за да решите определен проблем или удовлетворите определена нужда?
- Справяте ли се с работата с клиенти?
- Какъв е опитът на клиентите с Вашия продукт?

Бизнес модел



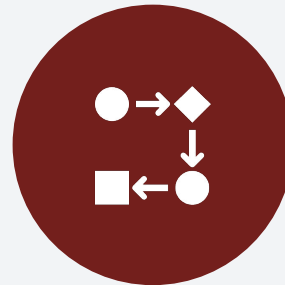
Как да създадете надеждна бизнес идея ?



Кое е Вашето "нечестно" конкурентно предимство, което ще създаде контролна точка на Вашия бизнес модел?



Как ще спечелите пари по устойчив начин?



Включете проста и интуитивна диаграма или изображение на Вашия бизнес модел.

Стратегия за излизане на пазара

- Каква е Вашата стратегия за приемане, за да се разширите?
- Откъде ще започнете и как ще наберете популярност и ще се разширите с течение на времето?
- С какви проблеми ще се сблъскате в реалния свят и как ще се справите с тях?
- Разработете план за действие, за да покажете краткосрочния, средносрочния и дългосрочния си подход към растежа

10x поглед

Краткосрочен
(година 1)

Средносрочен
(година 2)

Дългосрочен
(година 3+)

Клиенти

Продукти/услуги

Бизнес модел

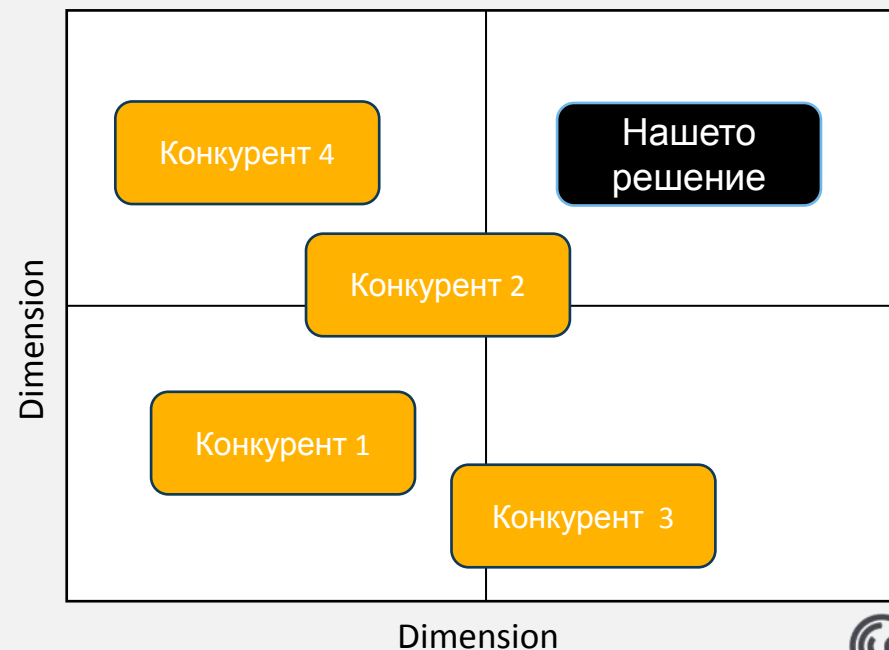
Т.Н....

Т.Н....

Кокуренция

- Каква е конкурентната среда?
- Какви възможности имат клиентите като алтернативи на вашето решение?
- Очертайте убедителната разлика по начин, който ясно подчертава конкурентната среда и защо се отличавате.

	Нашето решение	Конкурент 1	Конкурент 2	Конкурент 3	Конкурент 4
Измерение 1					
Измерение 2					
Измерение 3					
Измерение 4					
Измерение 5					



Конкурентно предимство

Какво прави вашето решение 10 пъти по-добро от това на конкуренцията?



Какво ще Ви даде конкурентно предимство пред други алтернативни решения?



С какви качествени или количествени данни разполагате в подкрепа на това?

Финансови данни

Какви са 5-годишните ви базови, най-добри и най-лоши прогнози, както и основните допускания, които стоят зад тях?



Има ли ясна връзка между финансовите Ви отчети и бизнес модела Ви?



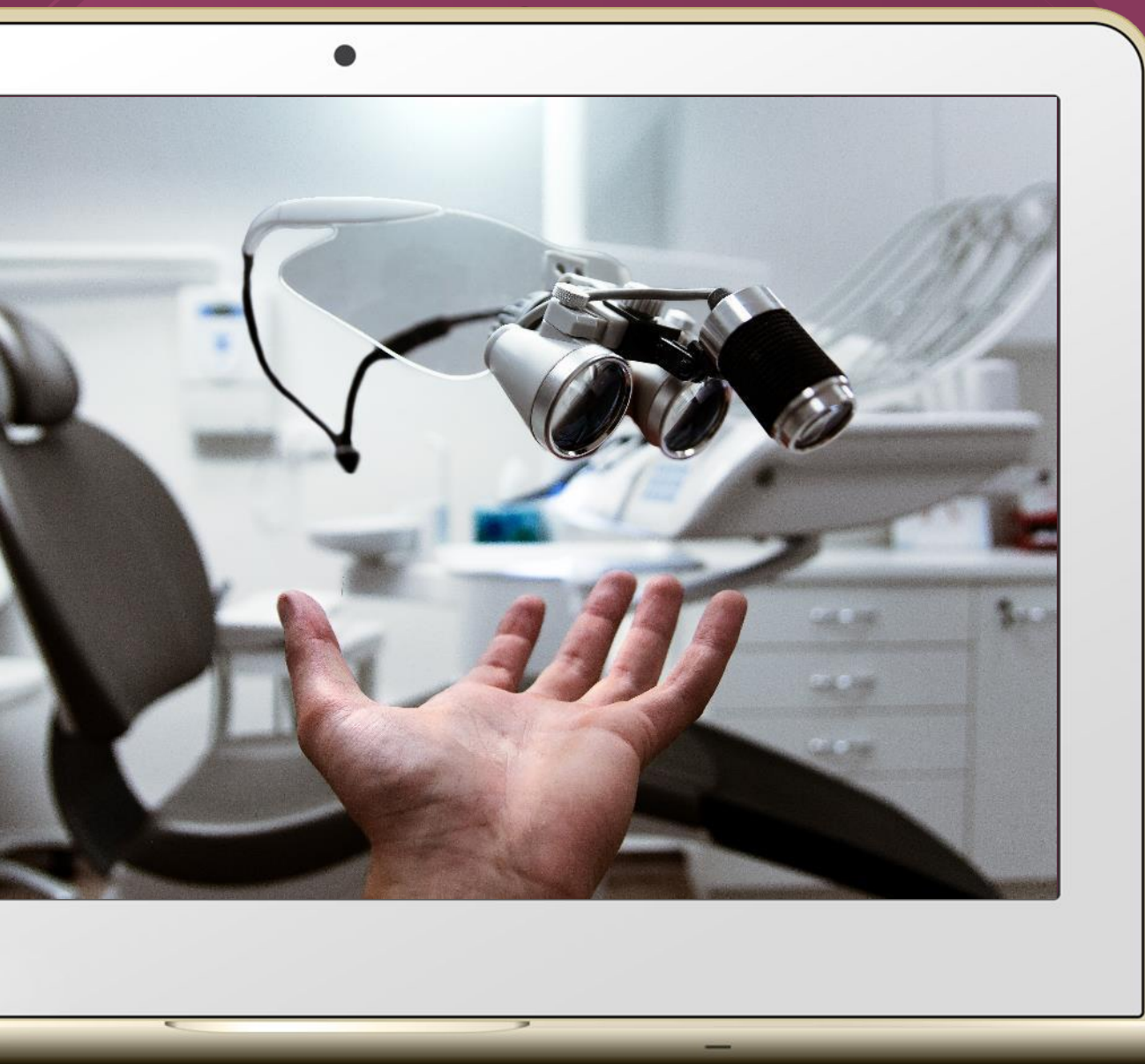
Осчетоводяват ли се различните видове приходи, услуги и разходи?

Запитването

- От какво се нуждаете, за да развиете бизнес възможностите?
- Колко капиталови и оперативни разходи са необходими?
- Какви други ресурси ще са необходими?
- Какви са конкретните следващи стъпки и кой ще ги ръководи?

Запитването





Въпроси?

.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

WE GET project n. 2020-1-NL01-KA204-064559

"The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein ."

Препратки 1

- ❖ Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). Business model generation. John Wiley & Sons.
- ❖ Business idea generation: <https://www.viima.com/blog/idea-generation>
- ❖ Taking Your Business to the Next Level – An Essential Step-by-Step Success Plan for Small Business by Frances McGuckin (Sourcebooks, Inc.)
- ❖ International Entrepreneurship in Small and Medium Size Enterprises- Orientation, Environment and
- ❖ Strategy by Haid Etemad (The McGill University International Entrepreneurship Series)
- ❖ Essentials of International Management: A Cross-Cultural Perspective by David C. Thomas (Sage Publishers)
- ❖ Kuratko, Donald F. and Richard M. Hodgetts, Entrepreneurship: A Contemporary Approach, Fifth Edition, South-Western, 2001 ISBN 0-03-019604-3
- ❖ Council Recommendation on Key Competences for Lifelong Learning COM(2005)548
- ❖ Promoting women entrepreneurs
https://ec.europa.eu/growth/smes/supporting-entrepreneurship/women-entrepreneurs_en
- ❖ https://www.ownr.co/blog/what-is-entrepreneurship/#Entrepreneurship_Definition

Препратки 2

- ❖ Social Impact Strategy: Tools for Entrepreneurs and Innovators, University of Pennsylvania
<https://www.coursera.org/lecture/social-impact/4-3-business-models-along-the-business-model-spectrum-I7tQ3>
- ❖ Growth mindset versus Fixed mindset Dweck, C., 2016. What having a “growth mindset” actually means. *Harvard Business Review*, 13, pp.213-226.
<https://leadlocal.global/wp-content/uploads/2016/12/Dweck-What-Having-a-%E2%80%9CGrowth-Mindset%E2%80%9D-Actually-Means-HBR.pdf>
- ❖ The Reservoir of Wellbeing
<https://www.robertsoncooper.com/blog/how-different-aspects-of-your-work-and-life-can-affect-your-wellbeing-reservoir/>
- ❖ PESTLE Analysis <https://pestleanalysis.com/what-is-pestle-analysis/>
- ❖ Business pitch template <https://aim.gov.in/pdf/Business-pitch-template.pdf>
- ❖ Top leadership qualities <https://2021.ai/top-10-critical-leadership-skills/>

thank
you

ПРЕПОДАВАНЕ НА ТВОРЧЕСКО МИСЛЕНЕ

КРЕАТИВЕН ПОТОК



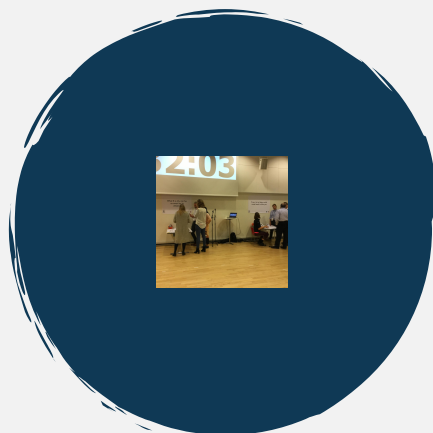
Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

“Подкрепата на ЕС за изготвянето и публикуването на тази публикация не представлява одобрение на съдържанието му, което отразява единствено възгледите на авторите и ЕС не носи отговорност за използването на съдържащата се в него информация.”



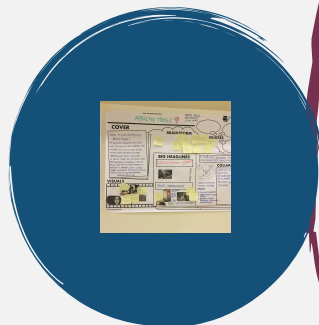
Групиране по двойки

Пребройте 1, 2; 1, 2 и така ще получите всички случайни двойки, които да групирате



Време за споделяне

Всеки човек говори 4 минути за себе си, а другият слуша активно.



„На сцената“

Всеки представя другия в продължение на 3 минути «на сцената» пред останалите членове на групата.

Деятности за „разчупване на леда“

Да се поставим на мястото
на другия

Въведение и описание на модула

Цели:

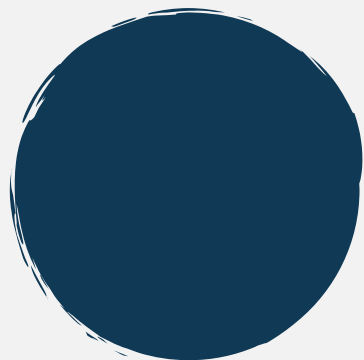
- Да разберат логическата необходимост от творчество и да прилагат структурирания процес на творчество.
- Разработване на значението на творческото мислене за справяне с глобалните предизвикателства, както и в ежедневиите сценарии за решаване на проблеми.

ПРЕПОДАВАНЕ НА ТВОРЧЕСКО МИСЛЕНЕ

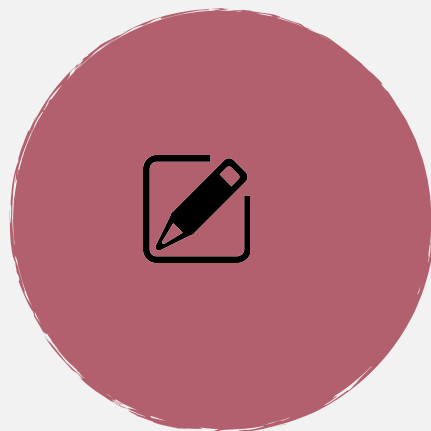
КРЕАТИВЕН ПОТОК

-





1. Специфики
на творческото
мислене



2. Оценка и прилагане
на творчески техники

ТЕМИ

Преглед на темата

- Когато става въпрос за креативност, съществуват множество гледни точки за това как тя може да се разглежда, като например:
- "Креативността е способността да се генерират нови и ценни идеи за продукти, услуги, процеси и процедури" *Мартинс и Тербланш*
- "Творчеството е способността да се създава работа, която е едновременно нова (т.е. оригинална) и подходяща (т.е. полезна)." *Стърнбърг*
- В рамките на тази тема ще бъде разгледано творческото мислене като умение, което позволява на хората да предлагат оригинални и нестандартни идеи. Човек, който познава значението на творческото мислене, е с отворен подход. Предположенията му са безпристрастни, притежава способност за решаване на проблеми и е въздействащ комуникатор в устна и писмена форма. Те могат да анализират дадена кратка информация и да я дестилират до нейната същност.

ТЕМА 1



Преглед на темата

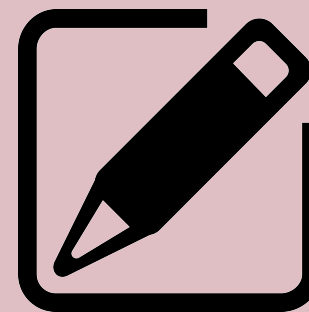
- “Творчеството е изобретяване, експериментиране, израстване, поемане на рискове, нарушаване на правилата, правене на грешки и забавление.” Мери Лу Кук
- “Творчеството е свързано с излизане от установените модели, за да се погледне на нещата по различен начин.” Едуард де Боно
- Както се вижда от определенията по-горе, тук ще научите каква е рамката за прилагане на творчески техники. Чрез много практика ще се овладеят инструментите за дивергенция и конвергенция за намиране на нови идеи и използване на различни техники за изграждане на концепции от идеите. Обучаемите ще научат конкретни похвати за упражняване на контрол върху идеите като фасилитатори. Те също така ще развият притежание на инструментариум от творчески техники, които да се използват в различни процеси за решаване на индивидуални, както и на екипни проблемни постановки в ежедневно работна

TOPIC 2



Време за практически упражнения!

- Една практическа дейност, която обучаемите могат да извършат, за да приложат на практика наученото в този модул.
- Тестване на две творчески техники върху практически пример



Обобщаване

Този модул е предназначен за преподаватели и обучители на възрастни, които ще работят с бъдещи предприемачи и стартиращи предприятия. Това е модул за тези, които биха искали да посветят вниманието си на метода за творческо развитие на проектни предприемачески нагласи и фасилитатори на бизнес идеи.

Модулът е замислен като набор от динамични и съзидателни сесии, в които са заложили критично и творческо мислене.

Форматът на модула е експериментален и интерактивен, включващ дискусии, индивидуални и екипни упражнения. Участниците ще получат работна книга с разнообразни инструменти, резюмета на сесиите и описания на използваните дейности. Ще бъдат споделени ресурси за задълбочаване на разбирането и практиката за по-нататъшно проучване.

WE GET ПОДОБРЯВАНЕ НА ОБУЧЕНИЕТО НА ЖЕНИТЕ ПРЕДПРИЕМАЧИ



✉ wegetproject@gmail.com

🌐 we-get.eu

WE GET project n. 2020-1-NL01-KA204-064559



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

"The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."

НАСЪРЧАВАНЕ НА ЖЕНСКОТО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО Е РАЗУМНО И НЕОБХОДИМО

В основата на Лисабонската стратегия: да се гарантира, че до 2010 г. делът на активно заетите жени ще надхвърли 60 %.

Предприемаческият потенциал на жените е недостатъчно развит източник на икономически растеж и нови работни места

Жените съставляват средно 30% от предприемачите в ЕС. (36% стартиращи предприятия 20% индустрия)

Те често се сблъскват с по-големи трудности от мъжете при започване на бизнес, както и при достъпа до финансиране и обучение

От съществено значение е да се предостави на жените подкрепата, от която се нуждаят, за да създадат и управляват собствено бизнес начинание

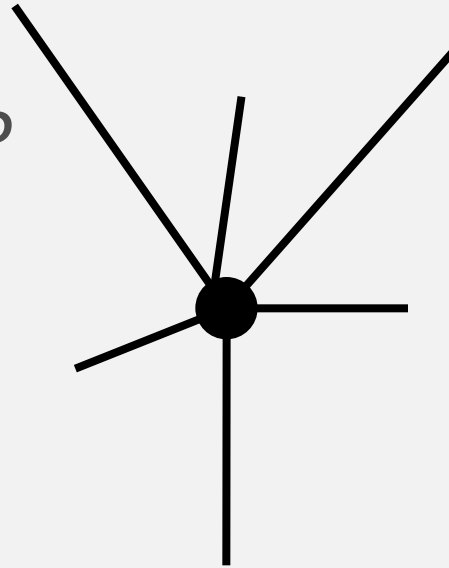
СПЕЦИФИКИ НА ТВОРЧЕСКОТО МИСЛЕНЕ

ТЕМА 1



Testing your creativity

Какво може да е това?



Решаване на проблем чрез генериране на идеи

може да се направи по повече начини:

традиционното логическо мислене,
известно също като

вертикално мислене:

то е селективно.

(и доста лесно, защото
сте били обучени да го използвате)

творческо мислене
или

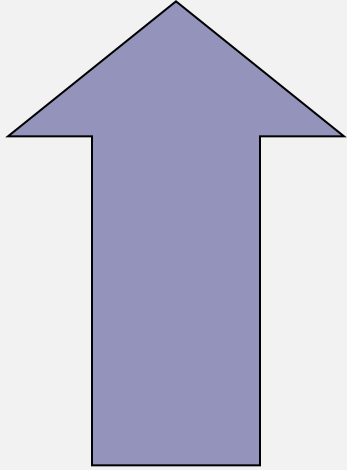
латерално мислене:

то е генеративно.

(и малко трудно, защото
сте били обучени да не го
използвате)

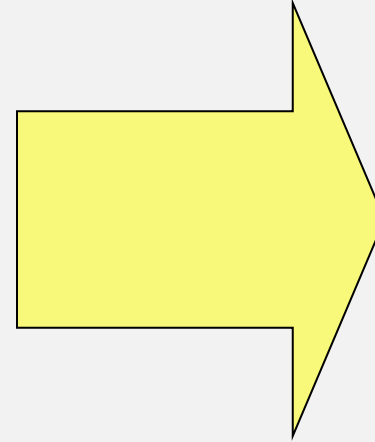
те се **допълват**, а не се противопоставят.

Вертикално срещу латерално мислене



Вертикално мислене

*движение право
напред*



*Латерално
мислене*

движение встрани

Логически стъпки

„вертикално мислене“

Процес стъпка по стъпка

всяка стъпка трябва да бъде обоснована.

използва подходяща информация

става дума за доказване или развиване на моделите в ума Ви

Процесът е аналитичен

Използва се, за да задълбаем по-дълбоко в идеята/проблема

Структура на креативното мислене

„Латерално мислене“

това е целенасочен процес към прозрение

става дума за различен поглед

може да използва нерелевантна информация.

Може да прескача

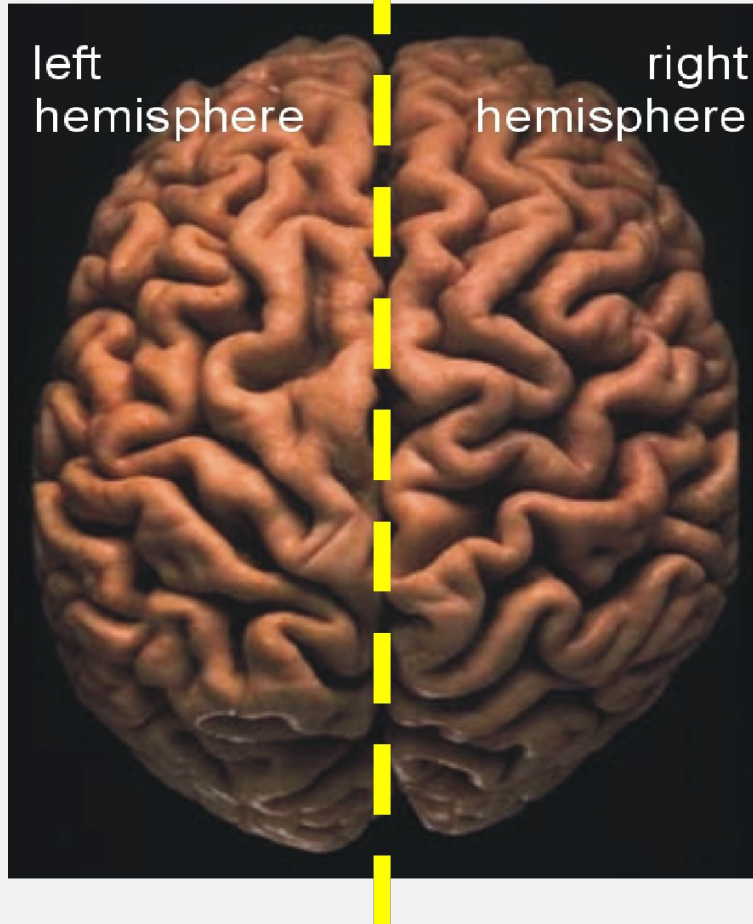
това е реструктуриране, провокиране и бягство
от моделите в ума Ви

използва се, за да се задълбае в друго
направление

Мозъчната структура

*Координация
дясна половина на
тялото:*

- Цифрова ориентация
- Обработка на информация
- доминираща !!
- Вербален център
- Логически център
- Повед. модел-потребител



*Координация лява
половина на
тялото:*

- Аналогов
- Обработка на информация
- Подчинена!!
- невербална
- интуитивна
- Повед. Модел „откривател“

От съществено значение за творчеството е:

- ОТВОРЕНИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА
- ИЗСЛЕДОВАТЕЛСКО ПОВЕДЕНИЕ
- НАГРАДАТА Е В ПРОЦЕСА

КРЕАТИВНОСТ
та е...

Въпро

С
Дефинирайте
креативността
а?



Според

академиците:

“Творчеството е резултат от взаимодействието на система от три елемента:

- култура, която съдържа символични правила,*
- човек, който внася новост в символната област,*
- и област от експерти, които разпознават и потвърждават иновацията.”*

Mihály Csíkszentmihályi

“Creativity is the capacity to generate new and valuable ideas for products, services, processes and procedures” Martins and Terblanche

“Творчеството е способността за създаване на работа, която е едновременно нова (т.е. оригинална) и подходяща (т.е. полезна)”

Sternberg

“Креативността е съвкупност от качества на продуктите или реакциите, които се оценяват като креативни от съответните наблюдатели.” Amabile

Others

"Being creative is seeing the same thing as everybody else but thinking of something different"
Anonym

Creativity is inventing, experimenting, growing, taking risks, breaking rules, making mistakes, and having fun." Mary Lou Cook

"Creativity is allowing yourself to make mistakes. Art is knowing which ones to keep." Scott Adams,
American Cartoonist

"Every act of creation is first of all an act of destruction." Pablo

Picasso *"The creation of the new or the re-arranging of the old in a
new way."*

Mike Vance, Walt Disney Corporation

"Creativity involves breaking out of established patterns in order to look at things in a

Креативността

е...

Състояние

на ума

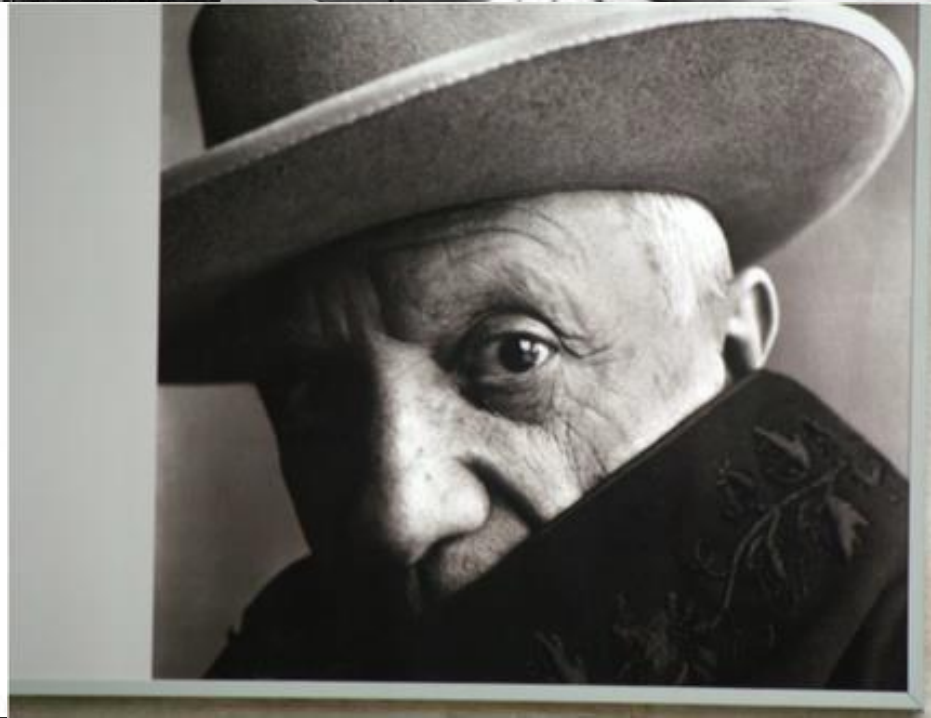
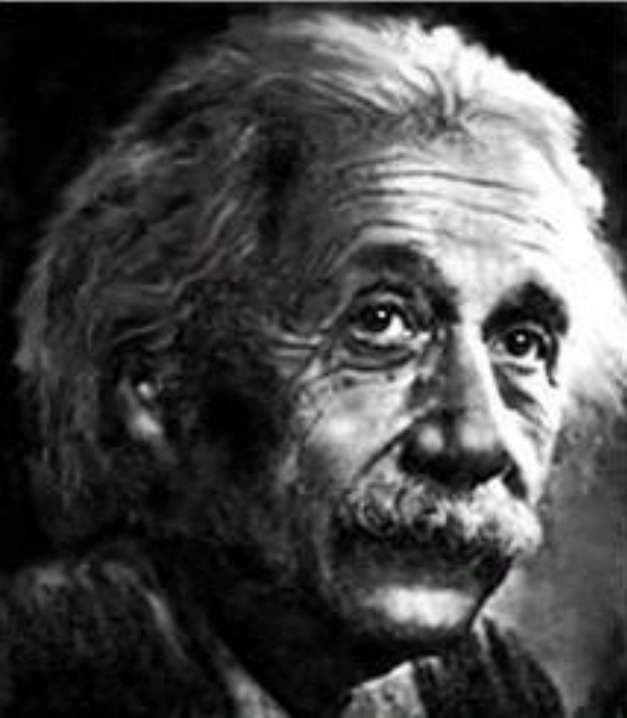
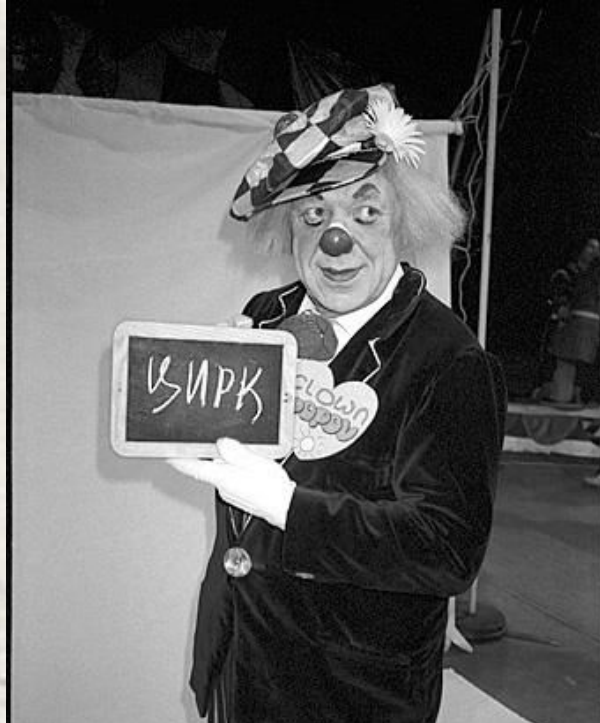
Geoff Marée

Въпро

с

*Какви творчески модели за
подражание имате?*





ТВОРЧЕСКИ ТЕХНИКИ

Тема 2



Творчески техники

Оспорване на
предположеният
а

Аналогия

Друга входна
точка

Супергерой

Лична аналогия

Късметлийски
изстрел

Инкубация

Фантастичен
сценарий

Оспорване на предположенията

Проследете и предизвикъйте.

Как да подредим тези форми в една обща форма, която е лесна за описване?



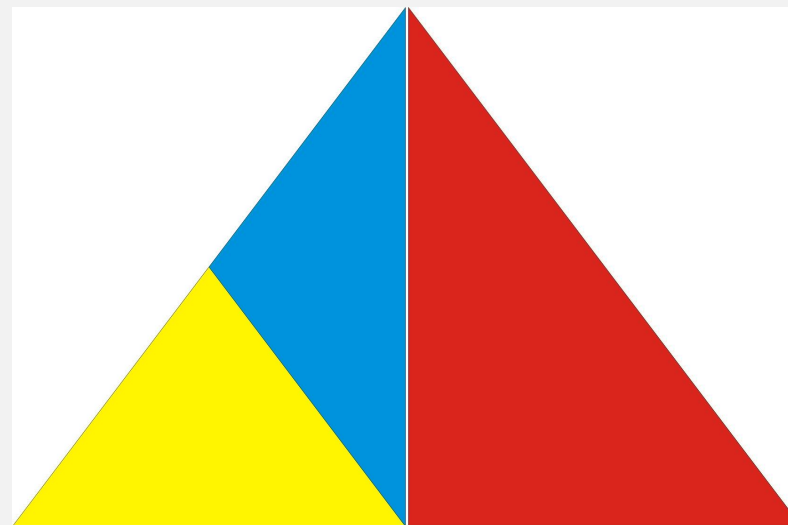
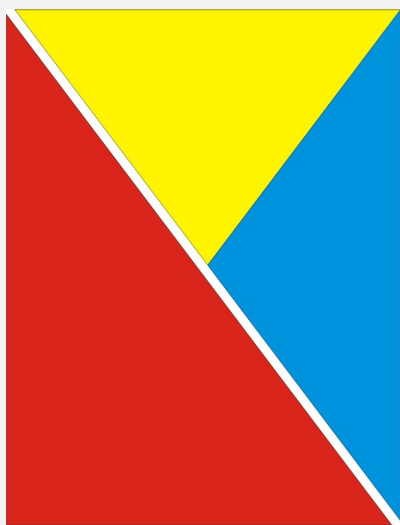
Аналогия

Жабешки пръст



Изберете друга входна точка

Разделете триъгълника на три части по такъв начин, че частите да могат да се съберат отново и да образуват правоъгълник или квадрат...



Супергерой

*Как Спайдърмен реши
проблема?*

Или Тръмп?

*Или Шер,
или....?*



Лична аналогия

пример: глинена паничка за стрелба

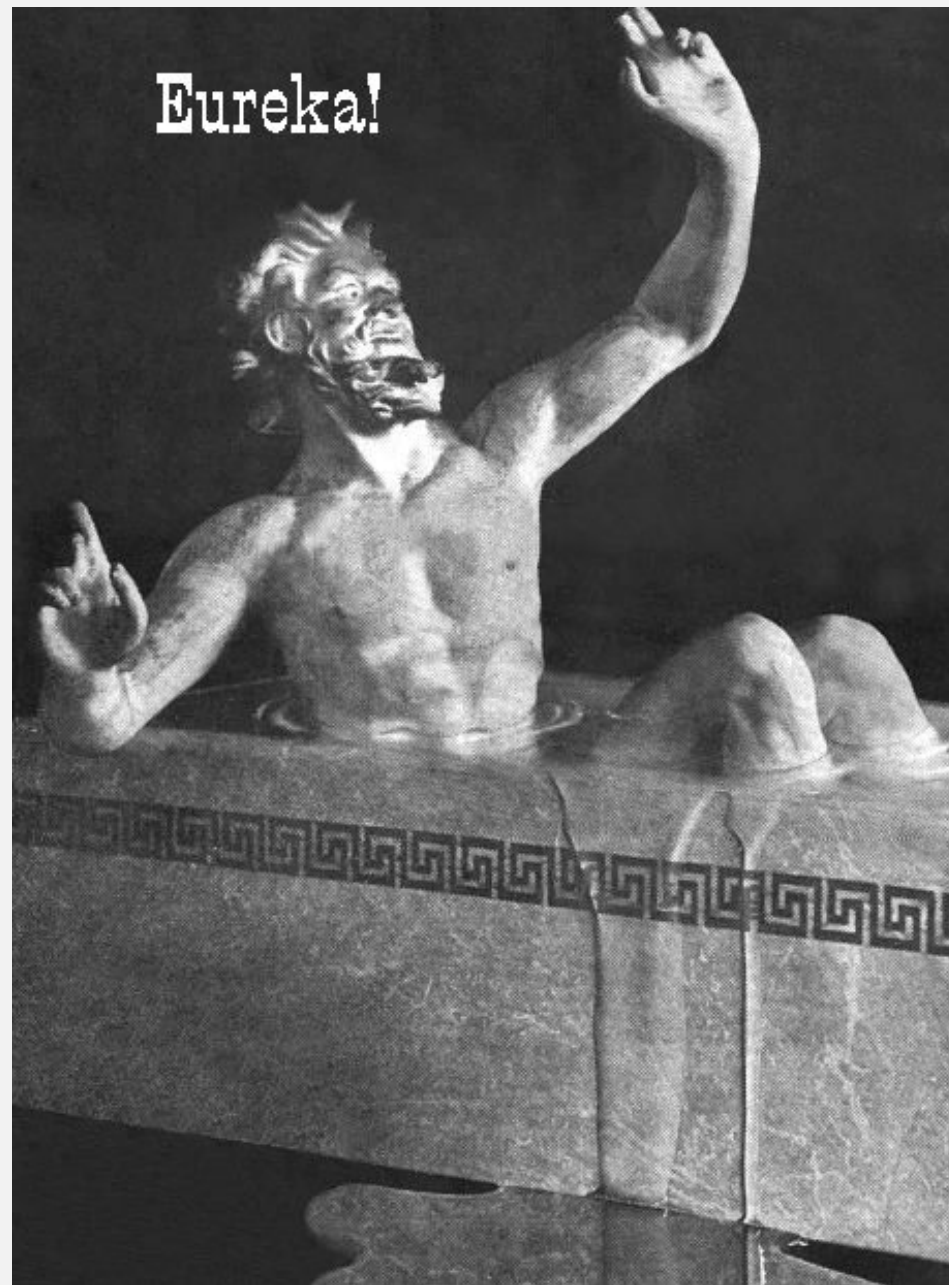


Късметлийски изстрел



*планина, бира, маймуна, петък, \$, силен, син,
дом, уморен,
1984 г., Амстердам, суперкалифражистичен-
експириалистичен, Нортанс, €, болница,
Мама, или....*

Инкубация



Фантастичен сценарий



Ченгду



Chindogu society;
<http://chindogu.com/chindogu/>



ТВОРЧЕСКИ ТЕХНИКИ В ГРУПОВИТЕ ПРОЦЕСИ

УЛЕСНЯВАНЕ, ОБСЪЖДАНЕ,
МОЗЪЧНА АТАКА, ГЕНЕРИРАНЕ И
ОЦЕНКА НА ИДЕИ, СЪЗДАВАНЕ И
ПРОЕКТИРАНЕ

Същността на World Café

Целта на всяко World Café е да улесни диалога в голяма група.

Първото World Café бе спонтанен резултат от среща в дома на Браун и Айзъкс в Калифорния през 1995 г.

Според основателите му това е "нещо повече от метод, процес или техника - това е начин да мислим и да бъдем заедно, основан на философията на разговорното лидерство".

- The World Café се основава на седем принципа на проектиране :

- (1) определяне на ясен контекст (т.е. причината и целта на срещата трябва да са ясни);
- (2) създаване на гостоприемно пространство;
- (3) проучване на важни въпроси;
- (4) насърчаване на приноса на всеки;
- (5) свързване на различни гледни точки;
- (6) да слушаме заедно за модели и прозрения;

- и (7) споделяне на колективни



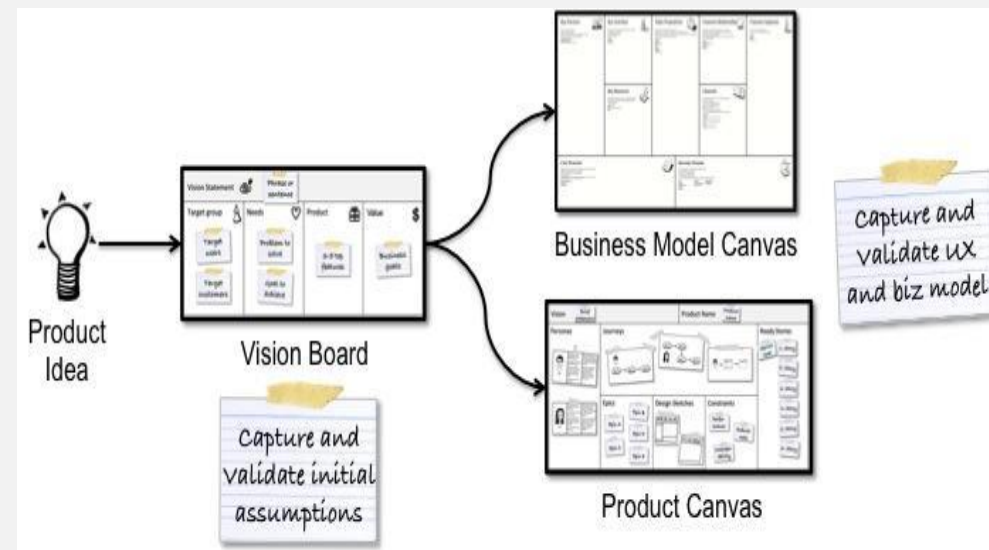
World Café

Канава на идеите

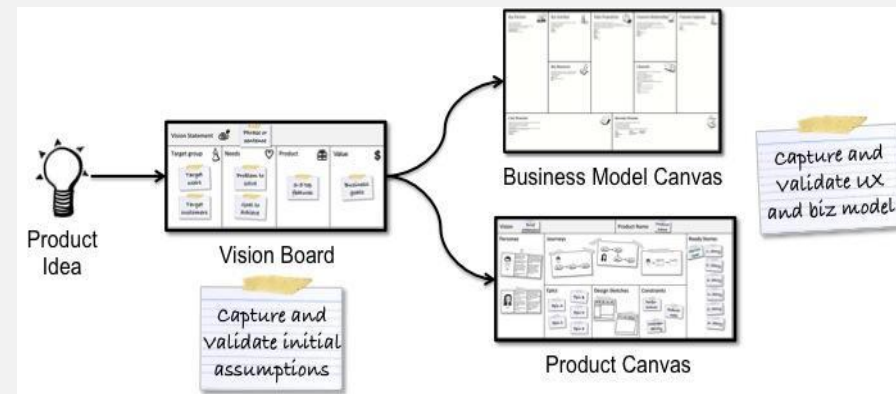
инструмент за проектиране, който помага на участниците в семинара да изразят своята история (историята, която трябва да се разкаже, не е непременно тази на крайния потребител на конкретната услуга);

препоръчително е да се включат членове на персонала/служителите на доставчика на услуги и евентуално други заинтересовани страни.

Това е инструмент за описване, анализиране и решаване на проблеми (като първа стъпка към това)



Канава на идеите



Канава на идеите е голямо платно (или лист хартия), което приканва участниците да разкажат своята история, като ги провокира да измислят заглавие/слоган на историята, описание на героите, сюжет, финална сцена, акценти, драматични моменти, щастлив край и дори реквизит.

Това е повтарящ се процес: реквизитите се добавят или премахват в зависимост от историите и акцентите. Героите могат да бъдат добавяни или премахвани в процеса и т.н..

Той дава възможност за ясно и лесно представяне и сравняване на различни концептуални направления.

Картографиране на пътуването на клиента



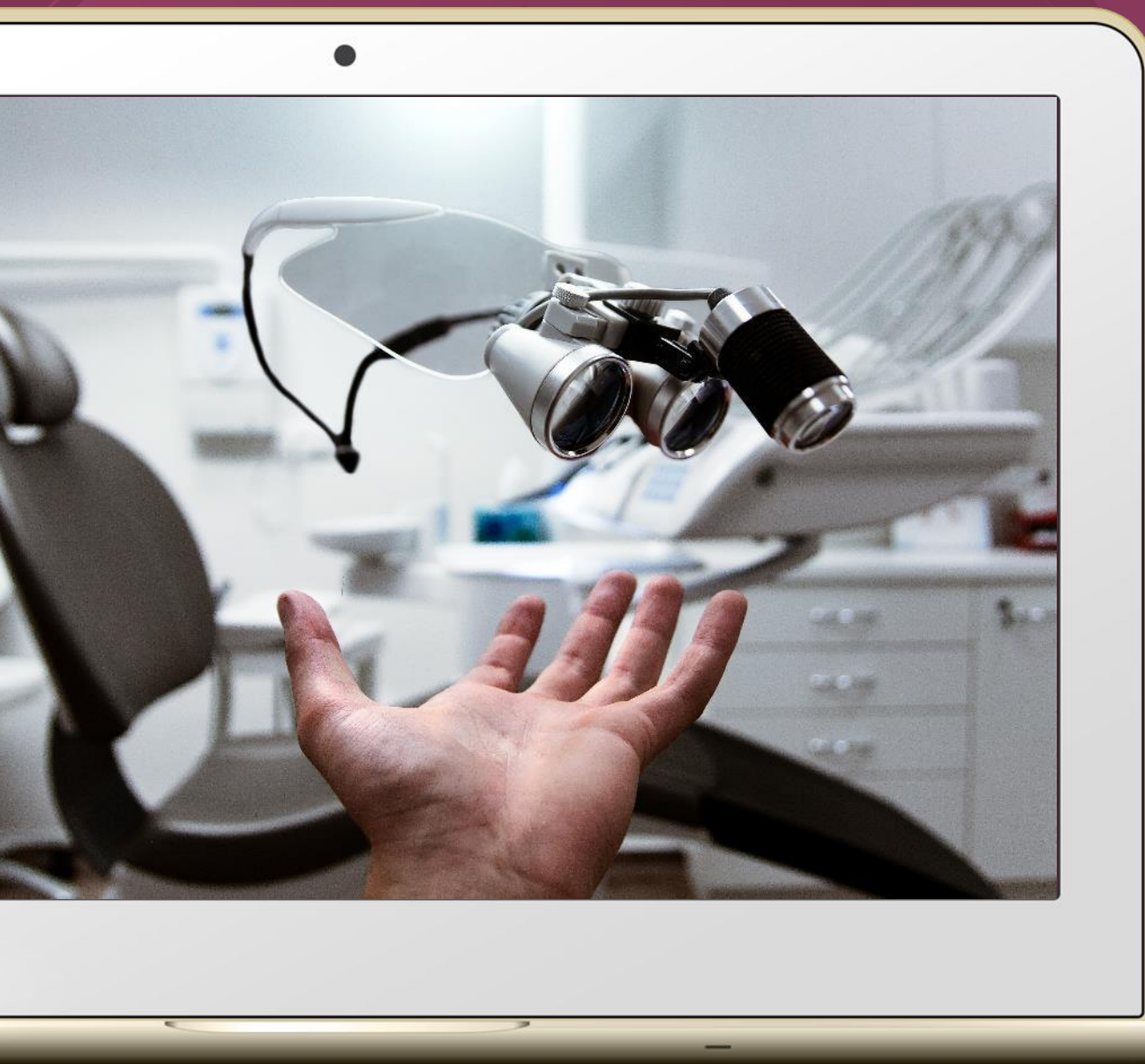
- Картографирането на пътуването на клиентите е техника, която се използва за проучване на преживяванията на клиентите, докато те "консумират" дадена услуга.
- Това разкрива нуждите и желанията на клиентите по начин, който не би бил възможен при стандартно интервю с въпроси и отговори.
- Проучването на пътуването на клиентите може да се използва за проучване на преживяванията на клиентите по отношение на първичните процеси (напр. посещение на тематичен парк или посещение на концерт), както и на вторичните процеси (напр. регистрация и качване на самолет). Резултатите могат да се използват за подобряване на преживяването на конкретния продукт/услуга.

The four step approach:

- придобиване на информация за клиентите,
- разработване на концепция,
- изпълнение и измерване на изходното ниво,
- осигуряване на нова политика и последващи действия чрез постоянно измерване на удовлетвореността на клиентите (количествено).



Customer Journey Mapping



ВЪПРОСИ?



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

WE GET project n. 2020-1-NL01-KA204-064559

"The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein ."

References 1

- ❖ Promoting women entrepreneurs
https://ec.europa.eu/growth/smes/supporting-entrepreneurship/women-entrepreneurs_en
- ❖ Creativity: The Need for Pretend Play in Child Development. (n.d.). The Creativity Post. Retrieved May 14, 2014, from
http://www.creativitypost.com/education/the_need_for_pretend_play_in_child_development
- ❖ <https://www.coursera.org/learn/creative-thinking-techniques-and-tools-for-success>
- ❖ https://www.ownr.co/blog/what-is-entrepreneurship/#Entrepreneurship_Definition
- ❖ Chindogu <https://www.tofugu.com/japan/chindogu-japanese-inventions/>
- ❖ Creative exercises https://www.mindtools.com/pages/article/newCT_02.htm and
<https://www.skillsconverged.com/FreeTrainingMaterials/tabid/258/articleType/ArticleView/articleId/982/Creativity-Exercise-Introducing-Random-Associations.aspx>
- ❖ All images have either the location where they have been retrieved from or are personal photos or PowerPoint pictures installed

thank
you