



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



DOSKONALENIE UMIEJĘTNOŚCI PRZEDSIĘBIORCÓW

SPÓŁECZNYCH
Kurs Szkoleniowy dla Mentorów
Przedsiębiorców Społecznych

Wrzesień, 2019



Redaktor

João Pedro Constâncio, União das Freguesias de Gondomar (S. Cosme), Valbom e Jovim (PT)

Cátia Sousa, União das Freguesias de Gondomar (S. Cosme), Valbom e Jovim (PT)

Ana Torres, União das Freguesias de Gondomar (S. Cosme), Valbom e Jovim (PT)

Współpraca

Maria Lencastre, Coordinator of the Social Entrepreneurship Incubator “IdadeMaior” of AMUT - Associação Mutualista de Gondomar (PT)

Wrzesień, 2019

Zeszyt Ćwiczeń jest produktem intelektualnym opracowanym w ramach projektu Erasmus+ IMPROVING SKILLS OF SOCIAL ENTREPRENEURS, koordynowanego przez FUNDACION DE LA COMUNIDAD VALENCIANA DEL PACTO PARA EL EMPLEO EN LA CIUDAD DE VALENCIA (Hiszpania).

Kontakt do redaktora: joao.constancio@uf-gvj.pt

Sposób cytowania tego dokumentu:

Constâncio, J. P., Sousa, C. & Torres, A. (2019). *Module III Exercises Notebook - Short Training Course for Social Entrepreneurs Mentors: Intellectual Output 3, in the framework of the Erasmus+ Project ISSE “IMPROVING SKILLS OF SOCIAL ENTREPRENEURS”*. Gondomar: União das Freguesias de Gondomar (S. Cosme), Valbom e Jovim.



Temat 1

PODSTAWY MENTORINGU



Temat 1. Ćwiczenie 1

Dopasuj właściwe UMIEJĘTNOŚCI (z listy poniżej) z prawidłowymi stwierdzeniami (1 punkt za każdą poprawną odpowiedź).

1.	Umiejętność empatii wobec innych.
2.	Powinieneś dobrze rozumieć swoje mocne strony i potrzeby rozwojowe.
3.	Powinieneś próbować zrozumieć różne perspektywy, podejścia i być może środowiska, z których wywodzą się podopieczni.
4.	Potrzebujesz doskonałych umiejętności komunikacyjnych i rozumienia pomysłów i uczuć innych. Musisz także być świetnym słuchaczem.
5.	Powinieneś być w stanie stworzyć środowisko pracy, w którym osoby mogą bezpiecznie próbować różnych rzeczy, umożliwiając im zaangażowanie się w różnorodne inicjatywy.
6.	Powinieneś rozumieć, w jaki sposób ludzie się rozwijają i nabywają doświadczenia formalnego lub nieformalnego
7.	Powinieneś wiedzieć, jak załatwiać sprawy i jak różne aspekty działają.
8.	Powinieneś mieć osobistą i zawodową wiarygodność, może to oznaczać np. członkostwo w jakiejś organizacji.
9.	Bądź otwartym na nowe sposoby wykonywania rzeczy i różne metody pracy.
10.	Powinieneś być w stanie poświęcić swojemu podopiecznemu wystarczająco dużo czasu w celu oferowania wsparcia i dawania wskazówek.

Wynik: ____/10

STWIERDZENIA:

- Samoświadomość
- Organizacyjne know-how
- Wiarygodność
- Dostępność
- Komunikacja
- Zdolność do wzmocnienia innych
- Chęć pomocy innym w rozwoju
- Pomysłowość
- Empatia
- Zrozumienie



Temat 1. Ćwiczenie 2

Z poniższej listy zwrotów napisz dwa zdania, które Twoim zdaniem są poprawne dla każdej półki wymienionej poniżej: półka praw mentora, odpowiedzialności mentora, oraz półki funkcji mentora (1 punkt za poprawną odpowiedź).

1) _____

2) _____



Półka Praw Mentora

1) _____

2) _____



Półka Odpowiedzialności Mentora

1) _____

2) _____



Półka Funkcji Mentora

Wynik: ____/6



Lista zwrotów

- Przygotowywanie się do spotkań i rozmów.
- Przekazywanie opinii na temat swoich doświadczeń, pozytywnych lub negatywnych
- Funkcje wsparcia finansowego
- Uzyskaj korzyści
- Prawo do odmowy podopiecznemu, jeśli czujesz się z nim nieswojo
- Prawo do bycia częścią własności intelektualnej projektu podopiecznego
- Funkcja osoby do naśladowania
- Funkcje psychologiczne
- Bądź aktywnym uczniem
- Prawo do otrzymania wystarczającego szkolenia, wsparcia i zasobów, aby dobrze wykonywać swoją rolę
- Prawo do odmowy wykonania jakiegokolwiek pracy, którą uzna za nieetyczną lub nieodpowiednią
- Korzystaj z technicznych i organizacyjnych korzyści wynikających z nawiązanej relacji, akceptując i stosując porady odpowiednie dla Twojej organizacji / projektu
- Funkcje socjalne

Temat 1. Ćwiczenie 3

Połącz korzyści z Mentoringu, wskazane według poniższego schematu dla Mentora i Podopiecznego
Postępuj zgodnie z przykładem (1 punkt za poprawną odpowiedź).

Korzyści dla Mentora ●	●	Uznanie	●	● Korzyści dla Podopiecznego
	●	Możliwość poznania świata biznesu	●	
	●	Satysfakcja osobista /spełnienie	●	
	●	Aktualizacja	●	
	●	Zaufanie w zadawaniu ludziom pytań bez obawy, ponieważ oni też się nadal uczą	●	
	●	Dostęp do sieci osób/kontaktów	●	
	●	Doradztwo i wsparcie	●	
	●	Dziedzictwo	●	
	●	Szybsza ewolucja	●	
	●	Motywacja	●	

Wynik: ____/10

Twoim zdaniem, więcej korzyści mogłoby przysługiwać mentorowi czy podopiecznemu? Wymień dwie możliwe korzyści zarówno dla mentora, jak i podopiecznego i podziel się z innymi swoim uzasadnieniem.



KORZYŚCI DLA
MENTORA

1.

2.

KORZYŚCI DLA
PODOPIECZNEGO

1.

2.



Temat 1. ĆWICZENIE 4 - Szablon społecznego modelu biznesowego

Kluczowe zasoby	Kluczowe działania	Rodzaj interwencji	Segmenty	Propozycja wartości
<p>Jakich zasobów będziesz potrzebował do prowadzenia swoich działań? Ludzkie, finansowe, informacyjne?</p>		<p>Jaki jest rodzaj twojej interwencji?</p>	Beneficjent	Propozycja Wartości Społecznej
		Kanały	Klient	Miara Wpływu
<p>Partnerzy i kluczowi interesariusze</p>				<p>Jak pokażesz, że wywierasz wpływ społeczny?</p>
				<p>Propozycja wartości dla klienta</p>
<p>Jakie osoby (grupy osób) musisz zaangażować, by zrealizować program? Czy potrzebujesz specjalnych zgód, pozwoleń?</p>	<p>Jakie działania programowe i nieprogramowe będzie prowadziła Twoja organizacja?</p>	<p>W jaki sposób dotrzesz do swoich beneficjentów?</p>	<p>Kim są osoby lub organizacje, które zapłacą za rozwiązanie tego problemu?</p>	<p>Co Twoi klienci chcieliby uzyskać z tej inicjatywy?</p>
<p>Struktura kosztów</p>		<p>Nadwyżka</p>	<p>Dochód</p>	
<p>Jakie są największe obszary Twoich wydatków? Jak one się zmieniają wraz z rozwojem działalności ?</p>		<p>Gdzie planujesz zainwestować swoje zyski?</p>	<p>Podziel swoje źródła przychodów według %</p>	



Temat 2

PRZYGOTOWANIE

MENTORA

Temat 2. Ćwiczenie 1



Formularz wniosku o udzielenie pomocy

W tym ćwiczeniu udostępniamy przykładowy formularz, który może być wypełniony przez podopiecznego i przesyłany do organizacji / inkubatora jako narzędzie służące do selekcji kandydatów i lepszego ich dopasowania.

Imię _____	i _____	Nazwisko _____	podopiecznego: _____
Tytuł: _____			
Telefon: _____		Email: _____	

Aby pomóc nam w jak najlepszym dopasowaniu mentora do opiekuna, wypełnij ten kwestionariusz. Informacje zostaną wykorzystane, aby dopasować Cię do mentora, który ma podobne zainteresowania i może zapewnić rodzaj wsparcia, którego potrzebujesz. Wszystkie informacje są ściśle poufne i będą wykorzystywane wyłącznie do celów administracyjnych związanych z programem. Dziękujemy za udział.

1. Powód dla którego zainteresowany jestem mentoringiem to...

2. Moje oczekiwania to....

3. Moje trzy kluczowe mocne strony to...

4. Moje trzy najważniejsze potrzeby w zakresie rozwoju zawodowego to..



5. Celami, nad którymi chcę pracować z mentorem, to...

6. W odniesieniu do procesu mentoringu jest to: (wybierz jeden) ...

- a. Moja pierwsza rejestracja
- b. Moje drugie doświadczenie
- c. Miałem ponad dwa doświadczenia mentorskie

6.1. Jeśli jest to co najmniej drugie doświadczenie, proszę wskazać, co w poprzednich eksperymentach poszło dobrze.

6.2. Jeśli jest to co najmniej drugie doświadczenie, proszę wskazać, co w poprzednich eksperymentach poszło gorzej.

7. Chciałbym współpracować z mentorem, który ... (wstaw X w opcjach, które uważasz za najbardziej odpowiednie)

Stwierdzenie	Weryfikacja
Ma doświadczenie w mentoringu i doradztwie w zakresie przedsiębiorczości.	<input type="checkbox"/>
On/Ona zapewni mi globalną widoczność mojego projektu, na przykład poprzez narzędzia marketingowe.	<input type="checkbox"/>
Może pomóc w identyfikacji funduszy lub dostępie do zasobów (na przykład na podstawie przepisów).	<input type="checkbox"/>
Może pomóc w planowaniu, krótko- i długoterminowych celów mojego przedsięwzięcia społecznego.	<input type="checkbox"/>
Może pomóc w tworzeniu sieci kontaktów.	<input type="checkbox"/>
Może pomóc poprawić umiejętności przedsiębiorcy społecznego.	<input type="checkbox"/>



Inne, (proszę określić jakie).	<input type="checkbox"/>
a. _____	<input type="checkbox"/>
b. _____	<input type="checkbox"/>

8. Osobą, którą chciałbym by była moim mentorem, jest:

Pierwszy wybór: _____

Drugi wybór: _____

Trzeci wybór: _____

Nie mam preferencji:

Uwaga: Dołożymy wszelkich starań, aby dopasować się do twoich preferencji, ale oczywiście nie można tego zagwarantować.

8. Moje hobby i zainteresowania to...

9. Inne uwagi...



Temat 2. Ćwiczenie 2

Formularz aplikacyjny Mentora

W tym ćwiczeniu przedstawiamy, przykładowe informacje, które mentorzy mogą wypełnić i przesłać do organizacji / inkubatora jako narzędzie wyboru mentora dla ich programu.

Imię Mentora: _____

Tytuł: _____

Telefon: _____ Email: _____

Aby pomóc nam jak najlepiej dopasować mentora do podopiecznego, wypełnij załączony kwestionariusz. Informacje zostaną wykorzystane, aby dopasować Cię do osoby, która ma podobne zainteresowania i będzie mogła najbardziej skorzystać z Twoich wskazówek. Wszystkie informacje będą ściśle poufne i będą wykorzystywane wyłącznie do celów administrowania programem. Dziękujemy za udział.

1. Powód dla którego jestem zainteresowany zostać mentorem to...

2. Obszary wiedzy specjalistycznej lub rozwoju biznesu społecznościowego, w których byłbym najbardziej skuteczny w udzielaniu wskazówek podopiecznemu to (wstaw X w opcjach, które uważasz za najbardziej odpowiednie)

Stwierdzenie	Weryfikacja
Doświadczenie w mentoringu i doradztwie w zakresie przedsiębiorczości.	<input type="checkbox"/>
Poprawa wizerunku poprzez narzędzia marketingowe.	<input type="checkbox"/>
Identyfikacja funduszy lub dostępu do zasobów (na przykład na podstawie przepisów).	<input type="checkbox"/>
Planowanie przedsiębiorstw społecznych, celów krótko- i długoterminowych.	<input type="checkbox"/>
Możliwości budowania sieci kontaktów.	<input type="checkbox"/>
Pomoc w poprawie umiejętności przedsiębiorcy społecznego.	<input type="checkbox"/>
Inne (proszę sprecyzować jakie).	<input type="checkbox"/>
a. _____	<input type="checkbox"/>
b. _____	<input type="checkbox"/>



3. Moje trzy mocne strony (z punktu widzenia zawodowego) to...

4. Moje trzy najważniejsze potrzeby w zakresie rozwoju zawodowego to ...

5. Wolałbym pracować z podopiecznym, który ... (wstaw X w opcjach, które uważasz za najbardziej odpowiednie)

Stwierdzenie	Weryfikacja
Po raz pierwszy zgłosił się on / ona jako podopieczny do procesu mentoringu.	<input type="checkbox"/>
Miał już doświadczenie podopiecznego w procesie mentoringu	<input type="checkbox"/>
Inne, proszę określić.	<input type="checkbox"/>
a. _____	<input type="checkbox"/>
b. _____	<input type="checkbox"/>

6. Zaznacz, co jest dla Ciebie prawdą (wstaw X w opcjach, które uważasz za najbardziej odpowiednie):

- Mam wcześniejsze doświadczenie mentorskie
- Nie mam wcześniejszego doświadczenia mentorskiego
- Moje poprzednie doświadczenie mentorskie było formalne
- Moje wcześniejsze doświadczenia mentorskie były nieformalne

7. Osobą, którą chciałbym, by była moim podopiecznym, jest ...

Wybór pierwszy: _____

Wybór drugi: _____

Wybór trzeci: _____

Nie mam preferencji:

Uwaga: Dołożymy wszelkich starań, aby dopasować się do twoich preferencji, ale oczywiście nie można tego zagwarantować



8. Moje hobby i zainteresowania to...

9. Inne uwagi...



Temat 2. Ćwiczenie 3

Umowa mentoringu

Niniejszy dokument stanowi podstawową umowę i zobowiązanie do relacji mentorskiej. Należy go wypełnić w ciągu pierwszego lub drugiego spotkania. Kopię dokumentu przechowuje zarówno podopieczny, jak i mentor, oraz należy wysłać jeden egzemplarz do organizacji opiekującej się.

Dane mentora	
Imię	
Uzgodniona metoda kontaktu	
Numer telefonu	
E-mail	
Uzgodnione godziny kontaktu	

Dane podopiecznego	
Imię	
Uzgodniona metoda kontaktu	
Numer telefonu	
E-mail	
Uzgodnione godziny kontaktu	

Uzgodnione szczegóły relacji mentoringowej	
Częstotliwość spotkań	
Czas trwania spotkań	
Miejsce spotkań	
Procedura anulowania	
Styl mentoringu (oprócz informacji podanych w tym pakiecie)	
Granice relacji / Granice osobiste	
Wszelkie inne informacje (w tym medyczne itp.)	



Podopieczny

Mentor

Podpis

Podpis

.....

.....

Imię i nazwisko (czytelnie)

Imię i nazwisko (czytelnie)

.....

.....

Data

Data



Temat 2. Ćwiczenie 4

Plan Działania Mentoringu

Imię i Nazwisko:

Data:

Moje cele na najbliższe 6 miesięcy są (powinny być INTELIGENTNE i w sekwencyjnej kolejności jako kamienie milowe):

1.

2.

3.

w razie potrzeby dodaj więcej wierszy...

Moje cele od teraz do następnego spotkania z moim Mentorem / Podopiecznym to (napisz według ważności):

1.

2.

3.

w razie potrzeby dodaj więcej wierszy...

Praktyczne kroki do osiągnięcia tych celów to:

Działania	Kto	Kiedy



Skąd będę wiedział, kiedy osiągnę swój cel:

Data kontroli postępu	Komentarz dotyczący postępu



Temat2. Ćwiczenie 5

Formularz Kontroli Mentoringu

Imię i Nazwisko Podopiecznego	
Imię i Nazwisko Mentora	
Data	

Jak oceniasz współpracę z Podopiecznym / Mentorem?

Jakie są zalety / korzyści dotychczasowych spotkań?

Czy są jakieś problemy / sporne kwestie dotyczące relacji mentoringowej?



Czy uzgodniłeś jakieś cele / zadania? Proszę wyszczególnić poniżej.

Jakie postępy poczyniłeś w kierunku uzgodnionych celów / zadań?

Jak można ulepszyć program?

Data i godzina następnego spotkania:

Data

Podpis



Temat 2. Ćwiczenie 6

Arkusz przygotowawczy Podopiecznego

Imię i Nazwisko Podopiecznego:		Data:
Wyzwania / tematy, które chciałbym zgłębić podczas sesji		
Jak:		
Jak:		
Jak:		
Zielona Strefa		Czerwona Strefa
Problemy z Zielonej Strefy:		Problemy z Czerwonej strefy:
<ul style="list-style-type: none"> • • • 		<ul style="list-style-type: none"> • • •
Kroki, które mogę podjąć, aby rozwiązać te problemy:		Kroki, które mogę podjąć, aby rozwiązać te problemy:
<ul style="list-style-type: none"> • • • 		<ul style="list-style-type: none"> • • •
Jakieś inne przemyślenia dotyczące wyzwań/tematów, które chciałbym zgłębić podczas sesji?		
Jak:		
<ul style="list-style-type: none"> • • • 		



Temat 2. Ćwiczenie 7

Arkusz Sesji Mentorskiej

Imię i Nazwisko Podopiecznego:	Data:
Imię i Nazwisko Mentora:	Czas Trwania Sesji:
Wyzwania / agenda sesji:	
Działania, które należy podjąć podczas następczej sesji	
Czy coś jest niekompletne / nierozwiązane od ostatecznej sesji	
Spostrzeżenia podczas Sesji	



Temat 2. Ćwiczenie 9

Formularz oceny współpracy przez podopiecznego

Imię i Nazwisko Podopiecznego:	Data:
Imię i Nazwisko Mentora:	Czas Trwania Sesji:
Proszę wyjaśnić własnymi słowami, w jaki sposób doświadczyłeś/aś procesu mentoringu.	
Jaka była twoja osobista korzyść płynąca z doświadczenia mentorskiego?	
Trzy rzeczy, za które chcesz podziękować sobie.	
Trzy rzeczy, za które chcesz podziękować swojemu mentorowi.	
Trzy konkretne informacje zwrotne dla twojego mentora	
Czy coś mogłoby sprawić, że doświadczenie związane z mentoringiem stałoby się lepsze?	



Temat 2. Ćwiczenie 10

Formularz oceny współpracy przez mentora

Imię i Nazwisko Podopiecznego:	Data:
Imię i Nazwisko Mentora:	Czas Trwania Sesji:
Jakich konkretnych rzeczy nauczyłeś się i zyskałeś pełniąc rolę mentora?	
Jaka była Twoim zdaniem wartość osobista, jaką podopieczny zdobył dzięki doświadczeniu mentorskiemu?	
Trzy rzeczy, za które chcesz podziękować sobie.	
Trzy rzeczy, za które chcesz podziękować swojemu podopiecznemu.	
Jak myślisz, co możesz zrobić lepiej następnym razem? I jak?	



Temat 2. Ćwiczenie 11

Formularz oceny relacji mentorskiej

Proszę o podanie jak najwięcej informacji w formularzu, aby umożliwić nam uzyskanie wiedzy na temat tego, w jaki sposób relacja mentorska wspiera Ciebie i Twój biznes społeczny.

Po zakończeniu, prosimy o przesłanie wiadomości e-mail na adres <wstaw adres e-mail>. Dziękujemy.

Twoje dane

Imię i nazwisko			
Numer kontaktowy			
adres e-mail			
Mentor		Liczba sesji	

Relacje mentorskie

Proszę przejrzeć poniższe obszary i zaznaczyć, czy relacje mentorskie miały wpływ na jakikolwiek z tych obszarów:

	Wpływ				
	Zgadzam się		Nie zgadzam się		
Mentor był dobrze dopasowany do moich potrzeb.					
Mentor był bardzo pomocny podczas trwania programu.					
Posiadanie Mentora zmieniło moje życie osobiste.					
Posiadanie mentora zmieniło mój biznes.					
Mentor wspierał zdobywanie dodatkowych informacji, o których nie wiedziałem.					
Proces mentoringu był zgodny z moimi oczekiwaniami.					
Polecam program mentoringu innym właścicielom firm.					
Komentarz:					



Rezultaty osobiste

Proszę przejrzeć poniższe obszary i zaznaczyć, czy relacje mentorskie miały wpływ na którykolwiek z tych obszarów:

	Nie dotyczy	Wpływ			
		Niski		Średni	Wysoki
Rozpoczęcie działalności gospodarczej					
Franczyza Start Up					
Planowanie biznesowe					
Rozwój biznesu					
Franczyza modelu biznesowego					
Strategia wyjścia / Sprzedaż przedsiębiorstwa					
Lokalizacja i siedziba					
Zarządzanie projektami i zmianami.					
Efektywność biznesowa / Doskonalenie procesów					
Dostawcy / outsourcing					
Relacje z klientami i ich utrzymanie					
Innowacje i wprowadzanie nowych produktów (NPI)					
Prawny / Handlowy					
Umiejętności interpersonalne (delegowanie, tworzenie sieci, zaufanie itp.)					
Finanse, rachunkowość, inwestycje zewnętrzne i podatki					
Handel międzynarodowy					
Kwestie związane z ochroną środowiska					
Zasoby ludzkie / Rekrutacja					
Sprzedaż i techniki sprzedaży					
Reklama i PR					
Strategie marketingowe					
Optymalizacja stron internetowych / wyszukiwarek (SEO)					
Media społecznościowe / Marketing cyfrowy					



Technologie informacyjno-komunikacyjne (ICT)						
Efektywność osobista/zarządzanie czasem						
Zarządzanie w nieprzewidywalnym środowisku.						
Rozwiązywanie problemów i podejmowanie decyzji						
Umiejętności komunikacyjne						

Efekty działalności społecznej

Proszę zapoznać się z poniższymi obszarami i zaznaczyć, czy relacje mentorskie miały wpływ na którykolwiek z nich:

	Wpływ				
	Niski		Średni		Wysoki
Poprawa obrotów					
Wzrost sprzedaży					
Poprawa zysków					
Poprawa morale					
Nowe kontrakty/działalność gospodarcza					
Zwiększona świadomość marki					
Wzrost zadowolenia klientów					
Zwiększone możliwości rozwoju sieci biznesowych					
Planowanie sukcesji					

Inne efekty

Inne uwagi lub nieoczekiwane wyniki programu?

Jeśli uważasz, że program jest wartościowy, czy mógłbyś dołączyć krótkie referencje do programu lub do swojego mentora.



Temat 3

BUDOWANIE RELACJI



Temat 3. Ćwiczenie 1

Istnieje wiele definicji pojęcia motywacji według różnych autorów, ale ogólnie rzecz biorąc, nie różnią się one istotnie i zazwyczaj zawierają cztery podstawowe elementy. Dopasuj te elementy i ich znaczenia za pomocą strzałek łączących element i znaczenie.

ELEMENTY PODSTAWOWE	ZNACZENIE
Nagroda •	• Obserwowane zachowanie
Bodziec i stymulacja •	• Wydłużenie czasu trwania zachowania motywacyjnego
Ruch i wytrwałość •	• Wzmocnienie poprzednich działań
Działanie i wysiłek •	• Siły energetyczne odpowiedzialne za wyzwolenie zachowań

Wynik: ____/4

Temat 3. Ćwiczenie 2

Magda rozpoczęła swoją działalność społeczną i przedsiębiorczą, kierując się współczuciem i chęcią działania na rzecz poprawy jakości życia społeczności, w której funkcjonuje, a w szczególności tam, gdzie dostrzega ogromne problemy i braki w życiu dzieci. Rodzaj motywacji, która napędza Magdę do działania, możemy nazwać _____.

- Motywacją wewnętrzną;
- Motywacją zewnętrzną;

Score: ____/1

Temat 3. Ćwiczenie 3

Zgodnie z Teorią Oczekiwań Vrooma, stopień motywacji do zachowania, działania lub zadania zależy od postrzegania trzech podstawowych czynników: wartości, instrumentalności i oczekiwań. W poniższych zdaniach należy podać właściwy czynnik.

- ☞ Miarę atrakcyjności, jaką dany wynik ma dla osoby, lub satysfakcji jakiej ona oczekuje od konkretnego wyniku nazywamy _____.



☞ Postrzeżenie przez daną osobę związku pomiędzy wykonaniem działania a doświadczaniem konkretnego rezultatu nazywa się _____.

☞ _____ to prawdopodobieństwo, że dane działanie doprowadzi do pożądanego rezultatu, pod warunkiem że dostępne są środki i kompetencje pozwalające na osiągnięcie sukcesu.

Wynik: ____/3

Temat 3. Ćwiczenie 4

Według teorii motywacji McClellanda wszyscy mamy trzy motywujące nas potrzeby: osiągnięć, przynależności i władzy. Dopasuj za pomocą strzałek każdą potrzebę do odpowiadającej jej charakterystyki.

POTRZEBY	LISTA CECH
<p>Osiągnięcia</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Dążenie do sukcesu • Przywiązywanie większej wagi do ludzi niż zadań • Preferowany jest kontakt z ekspertami • Dbanie o prestiż • Podejmowanie wysiłków w celu budowania znajomości. • Dążenie do osiągania ambitnych, ale realistycznych celów • Próby objęcia pozycji lidera • Poszukiwanie silnych relacji międzyludzkich • Podejmowanie umiarkowanego ryzyka • Potrzeba wywierania wpływu • Poszukiwanie akceptacji ze strony innych osób • Przejmowanie inicjatywy • Podejmowanie wysokiego ryzyka
<p>Przynależność</p>	
<p>Władza</p>	



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





Temat 3. Ćwiczenie 6

Za pomocą strzałek dopasuj opisy do stref występujących w modelu Johari.

STREFY	OPIS
Strefa ślepa ●	● Co wiedzą inni o mnie i co ja wiem o sobie
Strefa ukryta ●	● Odnosi się do "nieznanych" informacji o nas samych, o których ani my, ani inni nie wiemy
Strefa nieznana ●	● Czego o sobie nie wiem, ale co wiedzą o mnie inni
Strefa otwarta ●	● To co ja wiem o sobie, ale czego nie wiedzą o mnie inni

Wynik: ____/4

Temat 3. Ćwiczenie 7

Za pomocą strzałek dopasuj styl sposobu komunikacji do stref występujących w modelu okna Johari

STREFY	TYPY STYLÓW KOMUNIKACJI
Strefa ślepa ●	● Typ D
Strefa ukryta ●	● Typ C
Strefa nieznana ●	● Typ B
Strefa otwarta ●	● Typ A

Wynik: ____/4

Opisz własnymi słowami styl komunikacji typu D:



Temat 3. Ćwiczenie 8

Dopasuj różne techniki aktywnego słuchania wymienione w kolumnie A, do celów, którym odpowiada dana technika z kolumny B.

KOLUMNA A - Technika	KOLUMNA B - Cel
Parafrazowanie ●	● Uzyskanie większej ilości informacji
Werbalizacja emocji ●	● Pokazanie rozmówcy innego punktu widzenia
Pytanie ●	● Wspomaganie rozmówcy w ocenie własnych odczuć
Podsumowanie ●	● Zachęcenie do dalszego mówienia
Doprecyzowanie ●	● Zainteresowanie
Zachęcenie ●	● Potwierdzenie, że ktoś rozumie
Wyważenie ●	● Zrecenzowanie postępów

Wynik: ____/7

Temat 3. Ćwiczenie 9

Dopasuj rodzaje pytań z kolumny A do składników rozwiązań problemów w kolumnie B .

KOLUMNA A – Rodzaje pytań	KOLUMNA B - Główne komponenty rozwiązania problemu
Pytania otwarte pytanie; parafrazowanie; werbalizacja emocji ●	● UKAZANIE ZDOLNOŚCI
Pytania kontrolne wyjaśnianie; zachęcanie ●	● INDENTYFIKOWANIE PROBLEMÓW /MOTYWOWANIE /SYTUACJA
Pytanie potwierdzające wyjaśnianie; wyważenie ●	● POSZUKIWANIE WPŁYWU/ KORZYŚCI

Score: ____/3



Temat 4

REGULACJA RELACJI



Temat 4. Ćwiczenie 1

Wykres KWHLAQ

Kluczowe znaczenie ma ocena własnych mocnych i słabych stron oraz obszarów w celu oceny własnej ścieżki rozwoju. Wykres KWHLAQ jest przydatny zarówno dla mentora, jak i podopiecznego, aby ocenić, gdzie się znajdujemy i dokąd zmierzamy, aby być skupionym i pozostać na właściwej drodze w podróży mentorskiej. Jest ona również przydatna w określaniu, jakie działania zostały podjęte, jakie nowe doświadczenia zostały zebrane i czy mogą pojawić się nowe potrzeby. Może on być stosowany na początku podróży mentorskiej i aktualizowany pod koniec każdego etapu.

KWHLAQ		
K	What do I know? Co wiem?	
W	What do I want to know? Co chcę wiedzieć?	
H	How do I find out more? Jak mogę dowiedzieć się więcej?	
L	What have I learnt? Czego się nauczyłem?	
A	What action will I take? Jakie działania podejmę?	
Q	What new questions do I have? Jakie nowe pytania powinienem zadać?	



Temat 4. Ćwiczenie 2

Wzór umowy mentorskiej #1¹

Celem tego wzoru jest pomoc w dokumentowaniu wspólnie uzgodnionych celów i zasad, które będą podstawą dla Twoich relacji mentorskich. Szablon ten może zostać dostosowany tak, by spełnił indywidualne potrzeby.

1. *Cele* (co zamierzasz osiągnąć w ramach relacji mentorskiej), np. zdobycie perspektywicznego celu w odniesieniu do rozwoju umiejętności niezbędnych do osiągnięcia sukcesu biznesowego, zbadanie nowych możliwości/alternatyw zawodowych, zdobycie wiedzy o kulturze organizacyjnej, nawiązywanie kontaktów, rozwój umiejętności przywódczych itp.
2. *Kroki* do osiągnięcia celów określonych powyżej (np. regularne spotkania, granty, współpraca przy projektach badawczych, kroki do osiągnięcia niezależności itp.)
3. *Częstotliwość spotkań* (częstotliwość, czas trwania i miejsce spotkań).
4. *Poufność*: Wszelkie delikatne kwestie, które będziemy omawiać, będą objęte najwyższą poufnością.
5. *Plan oceny efektywności relacji* (np. półroczny przegląd protokołów spotkań mentorskich, celów i wyników/osiągnięć).
6. *Klauzula o zakończeniu relacji*: W przypadku, gdy którakolwiek ze stron uzna relację mentorską za nieproduktywną i zażąda jej rozwiązania, zgadzamy się uszanować decyzję danej osoby bez żadnych zastrzeżeń czy obwiniania.
7. *Czas trwania*: Ta relacja mentorska będzie trwała tak długo, jak długo obie strony będą czuły się komfortowo ze swoją produktywnością lub do czasu...

Temat 4. Ćwiczenie 3

Wzór umowy mentorskiej #2

Umowa ta zawierana jest pomiędzy podopiecznym a jego mentorami. Podopieczny i każdy z mentorów muszą wypełnić formularz indywidualnie, a następnie wspólnie przejrzeć i omówić odpowiedzi każdej osoby w celu osiągnięcia porozumienia. Podopieczny musi przepisać uzgodnione odpowiedzi, zanim umowa zostanie podpisana i opatrzona datą przez niego/nią i każdego mentora. Podopieczny jest odpowiedzialny za dotrzymanie umowy i jej weryfikację/aktualizację w razie potrzeby. Pierwszy wspólny przegląd powinien nastąpić po upływie miesiąca od pierwszego spotkania w celu sprawdzenia i uzgodnienia wszelkich niezbędnych zmian.

1. Jakiego rodzaju pomocy oczekuje podopieczny od mentora?
2. Jakie oczekiwania mentorzy mają wobec podopiecznego?
3. Jakie są oczekiwania podopiecznego wobec mentorów?

¹ Wszystkie trzy wzory umów mentorskich dla potrzeb szkolenia zostały zaczerpnięte ze źródła:
https://www.washington.edu/medicine/pediatrics/pednet/documents/mentoring/sample_mentoring_agreements.docx



4. Jak często będziesz się spotykać?
5. Kiedy i gdzie się spotkasz?
6. Jak długo będą trwały spotkania?
7. Kto będzie odpowiedzialny za planowanie spotkań?
8. Co będzie tematem spotkań?
9. Jakie będą podstawowe zasady prowadzenia dyskusji? (Np. poufność, otwartość, szczerłość, prawdomówność itp.)
10. Jeśli pojawią się problemy, w jaki sposób zostaną one rozwiązane?
11. Czy są jakieś wątpliwości, które podopieczny chce omówić i rozwiązać?
12. Czy są jakieś wątpliwości, które mentorzy chcą omówić i rozwiązać?
13. Skąd będziesz wiedział, kiedy relacja z mentorem spełniła swój cel i może zostać rozwiązana?

Uzgodniliśmy, że nasze wstępne spotkania skupią się na tych trzech tematach:

- a. _____
- b. _____
- c. _____

15. Dodatkowe obszary/kwestie, które chcesz omówić i na które wyrażasz zgodę?

Podpis podopiecznego Data podpisania

Podpis mentora Data podpisania

Podpis mentora Data podpisania

Źródło: Hook, Edward W III i Audrey Wrenn. Centrum Doradztwa Klinicznego i Tłumaczeń Nauk Klinicznych i Tłumaczeniowych (UAB Center for Clinical and Translational Science Mentoring Contract).



Temat 4. Ćwiczenie 4

Wzór umowy mentorskiej #3

Nazwisko mentora:

Nazwisko podopiecznego:

- Opis pracy, na której będzie skupiał się mentoring.** (Krótko opisać obszar pracy, wokół którego będzie odbywać się mentoring i podać jego cele. Nie bądź zbyt ambitny - pomyśl uważnie o realistycznym zakresie pracy, który pasuje do czasu i zasobów dostępnych dla mentora i podopiecznego. Również inne czynniki zewnętrzne mogą mieć wpływ na wykonalność niektórych projektów i staraj się unikać sytuacji, w której nacisk na projekt współpracy byłby zakładnikiem czynników pozostających poza kontrolą prowadzącego lub podopiecznego.)
- Opis dostępnego obecnie mentoringu w organizacji.** (Krótko opisać mentoring, jaki podopieczny ma obecnie do dyspozycji w swojej instytucji np. w zakresie badań podstawowych, doradztwa dotyczącego kariery naukowej, stypendiów, dostęp do promotora rozprawy doktorskiej, kierownika wydziału, dziekana wydziału lub dyrektora centrum. Proszę opisać ogólne obszary, w których uważasz, że potrzebujesz więcej mentoringu i dlaczego nie jest on obecnie dla Ciebie dostępny).
- Zdefiniuj cele rozwoju umiejętności podopiecznego** (Opisz umiejętności, na których będzie koncentrował się mentoring. Podaj jeden lub dwa realistyczne cele odnoszące się do umiejętności, możliwe do osiągnięcia w ciągu 12 miesięcy).
- Opis planu komunikacji** (Wyraźnie określ oczekiwania dotyczące kontaktu i spotkań w trakcie trwania mentoringu. Unikaj niejednoznacznych terminów i określ wzajemne oczekiwania dotyczące spotkań pod względem częstotliwości, czasu trwania i metody. Wyjaśnij zakres odpowiedzialności za pokrycie wszelkich kosztów związanych z tym programem spotkań).
- Opis wszystkich planowanych spotkań**
- Zobowiązania, które zostaną podjęte wobec siebie nawzajem** (Wymień zobowiązania, które zostaną podjęte wobec siebie, aby zrealizować cel rozwoju umiejętności podopiecznego).
- Oczekiwania wobec siebie nawzajem** (Wymień rodzaje oczekiwań, jakie masz wobec mentora/podopiecznego w czasie trwania mentoringu. Zdefiniujcie je krótko i na poziomie ogólnym. Na przykład: oczekiwania mentora - przegląd rozwoju narzędzi; wskazówki dotyczące ogólnej strategii realizacji badań; przegląd rękopisu. Oczekiwania podopiecznego - przygotowanie wszystkich instrumentów do nauki; przygotowanie projektu manuskryptu; uzyskanie wszelkich niezbędnych zatwierdzeń).
- Produkty** (Wymień produkty, które ma dostarczyć mentoring i wskaż oczekiwany czas ich ukończenia. Postarajcie się opisać je jak najbardziej konkretnie - będzie to pomocne dla obu stron w ustaleniu, czy mentoring przebiega zgodnie z planem. Najlepiej jest określić oczekiwane rezultaty po upływie 3, 9 i 12 miesięcy mentoringu).

Zobowiązania mentorów i podopiecznych

Zapoznałem się z powyższym i zobowiązuję się do mojego udziału w mentoringu zgodnie z umową o mentoringu oraz z zasadami i opisem przedstawionymi powyżej.

(Podpis Podopiecznego)

(Podpis Mentora)

Temat 4. ĆWICZENIE 5

Ten projekt został sfinansowany z funduszy Komisji Europejskiej w ramach programu Erasmus+.

Publikacja odzwierciedla jedynie stanowisko jej autorów i Komisja Europejska nie ponosi odpowiedzialności za jej zawartość merytoryczną

2018-1-ES01-KA204-050918



Mapowanie potrzeb-obaw (Needs-Fear mapping)²

Opis: Mapowanie potrzeb-obaw jest narzędziem samookreślającym zorientowanym na aktora. W odniesieniu do każdego aktora, w tabeli wyszczególnione są kwestie, zainteresowania/oczekiwania/potrzeby, obawy, środki i opcje. Umożliwia to porównanie i szybkie odniesienie. Technika ta może być wykorzystana 1) do analizy konfliktu przez jednego aktora, wówczas wypełnia on hipotetycznie punkty w tabeli dla innych aktorów, 2) przez osobę trzecią do hipotetycznego wyjaśnienia swojego postrzegania aktorów, 3) podczas mediacji może być użyta skrócona tabela, np. z zagadnieniami i zainteresowaniami. Widząc swoje problemy i zainteresowania zapisane na flipcharcie lub tablicy, strona konfliktu ma określoną pewność, że jego/jej postawa/intencja została wysłuchana, 4) może to być wykorzystane jako ćwiczenie zmiany perspektywy konfliktu, kiedy każdy aktor wypełnia tabelę dla innych aktorów, a oni następnie wymieniają się obrazami "siebie" i "obcych". Aby ta ostatnia wersja zadziałała, potrzebny jest pewien stopień zaufania i zrozumienia.

Cel:

- ✓ Wyjaśnienie w porównywalnym formacie atrybutów, cech różnych aktorów;
- ✓ Identyfikacja zablokowanych pozycji i skupienie się na potrzebach i obawach oraz możliwych sposobach radzenia sobie z nimi;
- ✓ Pomoc ludziom w zrozumieniu percepcji innych;
- ✓ Stymulowanie dyskusji.

Instrukcje krok po kroku:

1. Narysuj tabelę z następującymi kolumnami: Kwestie, interesy/potrzeby, obawy, środki i opcje.
2. a) Strona konfliktu lub osoba trzecia wypełnia tabelę opisując własną perspektywę konfliktu dla każdej strony konfliktu, tabela nie jest pokazywana pozostałym stronom konfliktu.
b) Podczas moderowanego warsztatu, każda strona konfliktu wypełnia tabelę dla swojej własnej sytuacji. Wspólnie wypełniona tabela jest następnie omawiana w grupie. Prowadzący wyjaśnia, jak ważne jest skupienie się na interesach/potrzebach (dlaczego

² Źródło: www.act4transformation.net



Drzewo konfliktu

W wielu konfliktach będzie pojawiać się szereg opinii dotyczących m.in. takich kwestii jak:

- ✓ Jaki jest główny problem?
- ✓ Jakie są jego pierwotne przyczyny?
- ✓ Jakie są skutki wynikające z tego problemu?
- ✓ Co jest najważniejszą kwestią, którą powinna zająć się nasza grupa?

Drzewo konfliktu oferuje metodę identyfikacji problemów, które każdy członek grupy uważa za ważne, a następnie przydziela je do trzech kategorii:

1. Podstawowe problemy
2. Przyczyny
3. Skutki

Wiele kwestii może być postrzeganych zarówno jako przyczyny jak i skutki konfliktu.

Może to stanowić podstawę do użytecznej dyskusji na temat sposobu, w jaki grupy mogą zostać uwięzione przez konflikt.









Temat 4. ĆWICZENIE 7

Arkusz obserwacji przypadku






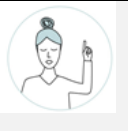

Narzędzie to, zaadaptowane z psychologii poznawczej, pozwala na analizę myśli, uczuć, zachowań i doznań fizycznych przedsiębiorcy, związanych z konkretną sytuacją tu i teraz. Niniejszy arkusz przeznaczony jest do wypełnienia wyłącznie przez mentora, na podstawie informacji podanych przez przedsiębiorcę w sesji online. Ma to na celu zebranie danych (o zdarzeniach, które doprowadziły do porażki w biznesie społecznym) oraz zbadanie mechanizmów leżących u podstaw tych problematycznych sytuacji (uczuć, emocji, myśli i przekonań, których przedsiębiorca doświadcza, jak również ich możliwych zniekształceń poznawczych).

- 1) Zidentyfikuj sytuację problemową
- 2) Zidentyfikuj automatyczne myśli
- 3) Ustal ich znaczenie
- 4) Określ, jakie emocje były związane z automatycznymi myślami
- 5) Zidentyfikuj towarzyszące im doznania fizyczne
- 6) Zbadaj, jak w rezultacie zachowywał się przedsiębiorca

Aby pomóc Ci w wypełnieniu arkusza ćwiczeń, poniżej znajduje się lista zniekształceń poznawczych*:

	Filtrowanie/Filtr poznawczy Skupienie się wyłącznie na tym, co negatywne i ignorowanie tego, co pozytywne.		Myślenie dychotomiczne/ w kategoriach wszystko albo nic Myślenie w kategoriach „zerojedynkowych” czarno-białe, a nie realnych odcieni szarości lub kontinuum
	Nadmierne uogólnianie/generalizacja Zakładanie, że wszystkie doświadczenia i ludzie są tacy sami, w oparciu o jedno negatywne doświadczenie.		Przeskakiwanie do wniosków Bycie przekonanym o czymś, na podstawie mglistych przesłanek, dowodów, by to potwierdzić.
	Katastrofizacja Zakładanie najgorszego scenariusza zdarzeń, wyolbrzymianie tych negatywnych i minimalizowanie pozytywnych.		Personalizacja Przekonanie, że jesteś przynajmniej częściowo odpowiedzialny za wszystko co negatywne dzieje się wokół ciebie.
	Fałszywe przekonanie o kontroli Myślenie, że wszystko, co się z tobą dzieje, jest albo twoją winą, albo wcale nie jest twoją winą.		Fałszywe przekonanie o sprawiedliwości Nadmierne martwienie się o to, czy wszystko jest sprawiedliwe



	Obwinianie Przypisywanie innym odpowiedzialności za negatywne zdarzenia, bez uwzględnienia swojej osoby.		Nadużywanie imperatywów, powinności Trzymanie się swoich osobistych zasad, dotyczących tego jak ludzie powinni się zachowywać.
	Uzasadnienie emocjonalne Przekonanie, że "Jeżeli to czuję, to musi być prawda!"		Błędne przekonanie o zmianie Oczekiwanie, że inni zmienią się, dopasują do twoich potrzeb lub pragnień.
	Etykietowanie globalne Generalizowanie jednego lub dwóch przypadków do ogólnego osądu, używając przesadnego i emocjonalnie obciążonego języka.		Przekonanie o nieomyślności Przekonanie, że nie jest absolutnie możliwe, by się mylić
	Przeonanie o darze z nieba Przekonanie, że każdy twój dobry uczynek zostanie spłacony lub nagrodzony.		



Formularz obserwacji przypadku³

Sytuacja problemowa



Automatyczne myśli



Znaczenie automatycznych myśli związanych z zakłóceniami poznawczymi

Emocje



Uczucia



Zachowania



³ Zapożyczone z następującego źródła: PositivePsychology.com



Temat 4. ĆWICZENIE 8

Arkusz przeglądu wyników i oczekiwań

Jakie były planowane cele dla przedsiębiorcy społecznego w tym projekcie / przedsięwzięciu:

Krótkoterminowe	
Średniookresowe	
Długoterminowe	

Jakie były zakładane/oczekiwane rezultaty dla przedsiębiorcy społecznego związane z tym projektem/przedsięwzięciem:

Poziom zawodowy	
Poziom osobisty	

Który element projektu może być przedmiotem partnerstwa z innym przedsiębiorcą, np. dotyczyłyby zadania z obszaru problemowego, lub które umożliwiłyby podjęcie przedsięwzięcia, w którym przedsiębiorca mógłby osiągnąć cele zawodowe i osobiste średnio- i długoterminowe?

W tym przypadku zaleca się przedsiębiorcy społecznemu (należy umieścić znak X w odpowiednim polu):

Specjalistyczne szkolenie	<input type="checkbox"/>	Sieciowanie	<input type="checkbox"/>	Partnerstwo	<input type="checkbox"/>
Inne. Jakież?					
_____;					
_____;					



Temat 4. ĆWICZENIE 9

Jak rozwinął się "Problem"? Arkusz pracy

1. Co się wydarzyło w trakcie realizacji biznesplanu przedsiębiorcy?

3. Co sprawia, że "Problem" trwa?

2. Jakie zdarzenia lub czynniki sprawcze wystąpiły tuż przed pojawieniem się "Problemu"?

Jeśli to możliwe wskaż, co przedsiębiorca społeczny musi zrobić, by złagodzić lub wyeliminować porażkę



Temat 4. ĆWICZENIE 10

Przegląd Biznesplanu Przedsiębiorstwa Społecznego

Prezentowane narzędzie stanowi alternatywę dla ćwiczenia analizy planu biznesowego opartego na modelu biznesu społecznego Canvas i uwzględnienia to, co idzie dobrze lub poszło dobrze, oraz to co nie działa lub uzyskało niezadowalające wyniki.

Narzędzie to proponuje przeprowadzenie tej analizy według następujących zintegrowanych modułów:

- **MISJA:** biznes celu społecznego ma misję zmieniania społeczeństwa na lepsze.
- **WDROŻENIE:** Kluczowi partnerzy; kluczowe zasoby oraz kluczowe działania.
- **WARTOŚĆ:** Innowacje społeczne oraz: Propozycja wartości.
- **RYNEK:** Relacje z klientami; Korzyści dla klientów; Kanały dotarcia do klientów.
- **FINANSE:** Koszty dostaw; Reinwestycje społeczne oraz strumienie przychodów.

Jest to ćwiczenie, które analizuje to, co zostało zaplanowane, a co jest obecnie niewłaściwym kierunkiem działania. Ponadto zmusza uczestników do wskazania rozwiązań lub alternatyw mających na celu poprawę planu biznesowego.

Analiza wymaga, aby każdy moduł zintegrowany uwzględniał następujące zmienne:

- Zmienna **RÓŻNICA** - Jaka jest różnica pomiędzy tym, co zostało zaplanowane, a tym, co faktycznie dzieje się w każdym module zintegrowanym biznesplanu społecznego;
- Zmienna **ROZWIĄZANIA** - Jakie jest najbardziej odpowiednie rozwiązanie/a, które złagodzi, wyeliminują lub zapobiegą przyczynom lub czynnikom powodującym niezadowalające efekty.

Wreszcie, jest to narzędzie, które motywuje mentora i podopiecznego do analityczno-racjonalnego podejścia do biznesplanu społecznego i pozwala ocenić, czy w ostatecznej analizie należy kontynuować pierwotny biznesplan.



Przegląd Biznesplanu przedsiębiorstwa społecznego – Część I

	RÓŻNICA(E)	ROZWIĄZANIE(A)
MISJA		
Jakiej zmiany zamierzasz dokonać w społeczeństwie?		
Czy społeczny plan biznesowy jest zgodny z pierwotnie planowaną misją?		
UWAGI DOTYCZĄCE MISJI		

	RÓŻNICA(E)	ROZWIĄZANIE(A)
WDROŻENIE		
Kluczowi partnerzy		
Kluczowe zasoby		
Kluczowe działalności		
UWAGI DOTYCZĄCE WDROŻENIA		

	RÓŻNICA(E)	ROZWIĄZANIE(A)
WARTOŚĆ		
Innowacje społeczne		
Propozycja wartości		
UWAGI DOTYCZĄCE WARTOŚCI		



Przegląd Biznesplanu Przedsiębiorstwa Społecznego – Część II

	RÓŻNICA(E)	ROZWIĄZANIE(A)
RYNEK		
Relacje z klientami		
Korzyści dla klientów		
Kanały dotarcia do klientów		
UWAGI DOTYCZĄCE RYNKU		

	RÓŻNICA(E)	ROZWIĄZANIE(A)
FINANSOWANIE		
Koszty dostaw		
Reinwestycje społeczne		
Strumienie dochodów		
UWAGI DOTYCZĄCE FINANSOWANIA		



Temat 4. ĆWICZENIE 11

Dziennik nauki mentora - Część I

PROJEKT BIZNESU SPOŁECZNEGO	
Nazwisko Podopiecznego:	
Propozycja Głównego Biznesu Społecznego:	
Rok:	

Moduł(y) zintegrowany(e) Biznesplanu, który nie przebiega lub nie przebiegał zgodnie z planem i dlaczego			
WDROŻENIE	Kluczowi partnerzy	Kluczowe zasoby	Kluczowe działalności
Wstaw "X" w odpowiednim polu/polach	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
DLACZEGO			
WARTOŚĆ	Innowacje społeczne	-	Propozycja wartości
Wstaw "X" w odpowiednim polu/polach	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
DLACZEGO			
RYNEK	Relacje z klientami	Korzyści dla klientów	Kanały
Wstaw "X" w odpowiednim polu/polach	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
DLACZEGO			
FINANSOWANIE	Reinwestycje społeczne	Koszty dostaw	Strumienie przychodów



Wstaw "X" w odpowiednim polu/polach	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
DLACZEGO			

Dziennik nauki mentora - Część II

PROJEKT BIZNESU SPOŁECZNEGO	
Działania naprawcze i rozwiązania wypracowane wspólnie	



Ostateczny wynik po
działaniach
naprawczych:

Ostateczne wyniki:



ROZWIĄZANIA



Temat 1. ĆWICZENIE 1

1. Empatia	Umiejętność empatii wobec innych.
2. Samoświadomość	Powinieneś dobrze rozumieć swoje mocne strony i potrzeby rozwojowe.
3. Zrozumienie	Powinieneś próbować zrozumieć różne perspektywy, podejścia i być może środowiska, z których wywodzą się podopieczni.
4. Komunikacja	Potrzebujesz doskonałych umiejętności komunikacyjnych i rozumienia pomysłów i uczuć innych. Musisz także być świetnym słuchaczem.
5. Zdolność do wzmocnienia innych	Powinieneś być w stanie stworzyć środowisko pracy, w którym osoby mogą bezpiecznie próbować różnych rzeczy, umożliwiając im zaangażowanie się w różnorodne inicjatywy.
6. Chęć pomocy innym w rozwoju	Powinieneś rozumieć, w jaki sposób ludzie się rozwijają i nabywają doświadczenia formalnego lub nieformalnego
7. Organizacyjne know-how	Powinieneś wiedzieć, jak załatwiać sprawy i jak różne aspekty działają
8. Wiarygodność	Powinieneś mieć osobistą i zawodową wiarygodność, może to oznaczać np. członkostwo w jakiejś organizacji.
9. Pomysłowość	Bądź otwartym na nowe sposoby wykonywania rzeczy i różne metody pracy.
10. Dostępność	Powinieneś być w stanie poświęcić swojemu podopiecznemu wystarczająco dużo czasu w celu oferowania wsparcia i dawania wskazówek.



Temat 1. ĆWICZENIE 2

- 1) Prawo do otrzymania wystarczającego szkolenia, wsparcia i zasobów, aby dobrze wykonywać swoją rolę
- 2) Prawo do odmowy wykonania jakiegokolwiek pracy, którą uzna za nieetyczną lub nieodpowiednią



Półka Praw Mentora

- 1) Przygotowywanie się do spotkań i rozmów
- 2) Przekazywanie opinii na temat swoich doświadczeń, pozytywnych lub negatywnych



Półka Obowiązków Mentora

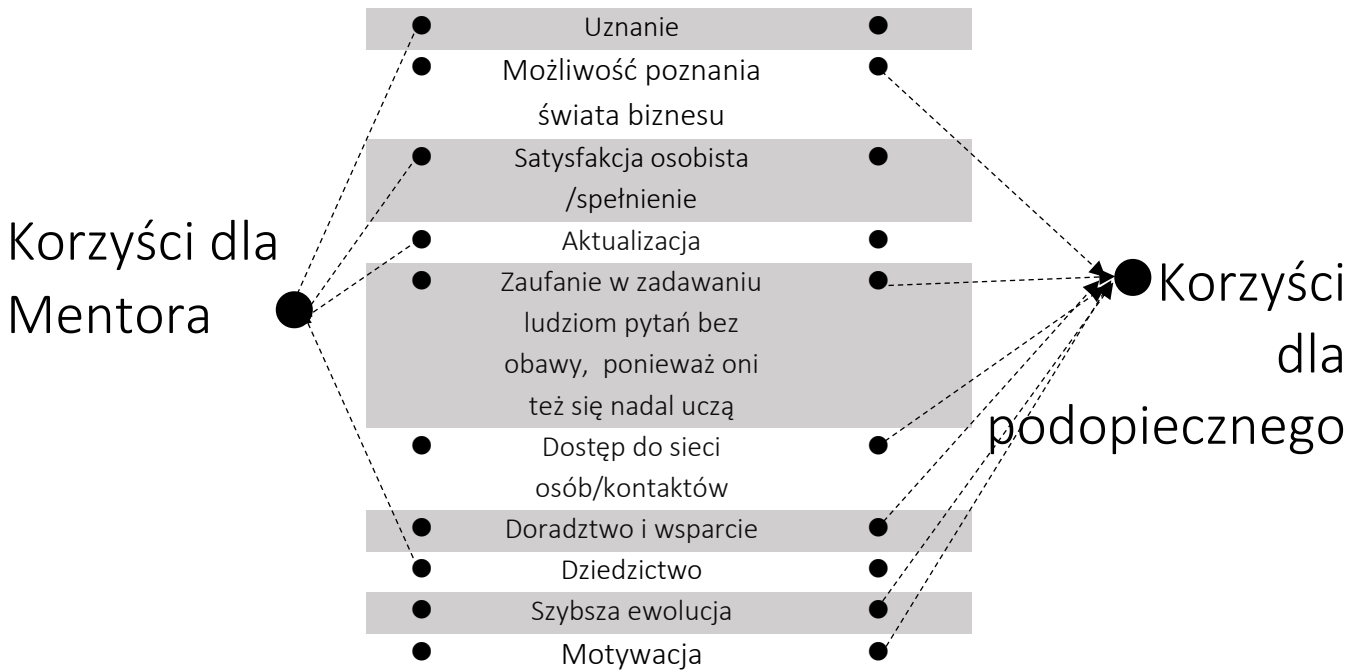
- 1) Funkcja osoby do naśladowania
- 2) Funkcje psychologiczne



Półka Funkcji Mentora



Temat 1. ĆWICZENIE 3



Temat 3. ĆWICZENIE 1

FUNDAMENTALNE ELEMENTY		ZNACZENIE	
Nagroda	●	●	Obserwowane zachowanie
Bodziec, stymulacja	●	●	Przedłużenie czasu trwania zachowania motywacyjnego
Ruch i wytrwałość	●	●	Wzmocnienie poprzednich działań
Działanie i wysiłek	●	●	Siły energetyczne odpowiedzialne za wyzwolenie zachowań



Temat 3. ĆWICZENIE 2

Magda rozpoczęła swoją działalność społeczną i przedsiębiorczą, kierując się współczuciem i chęcią działania na rzecz poprawy jakości życia społeczności, w której funkcjonuje, a w szczególności tam, gdzie dostrzega ogromne problemy i braki w życiu dzieci. Rodzaj motywacji, która napędza Magdę do działania, możemy nazwać Motywacją wewnętrzną (Intrinsic Motivation).

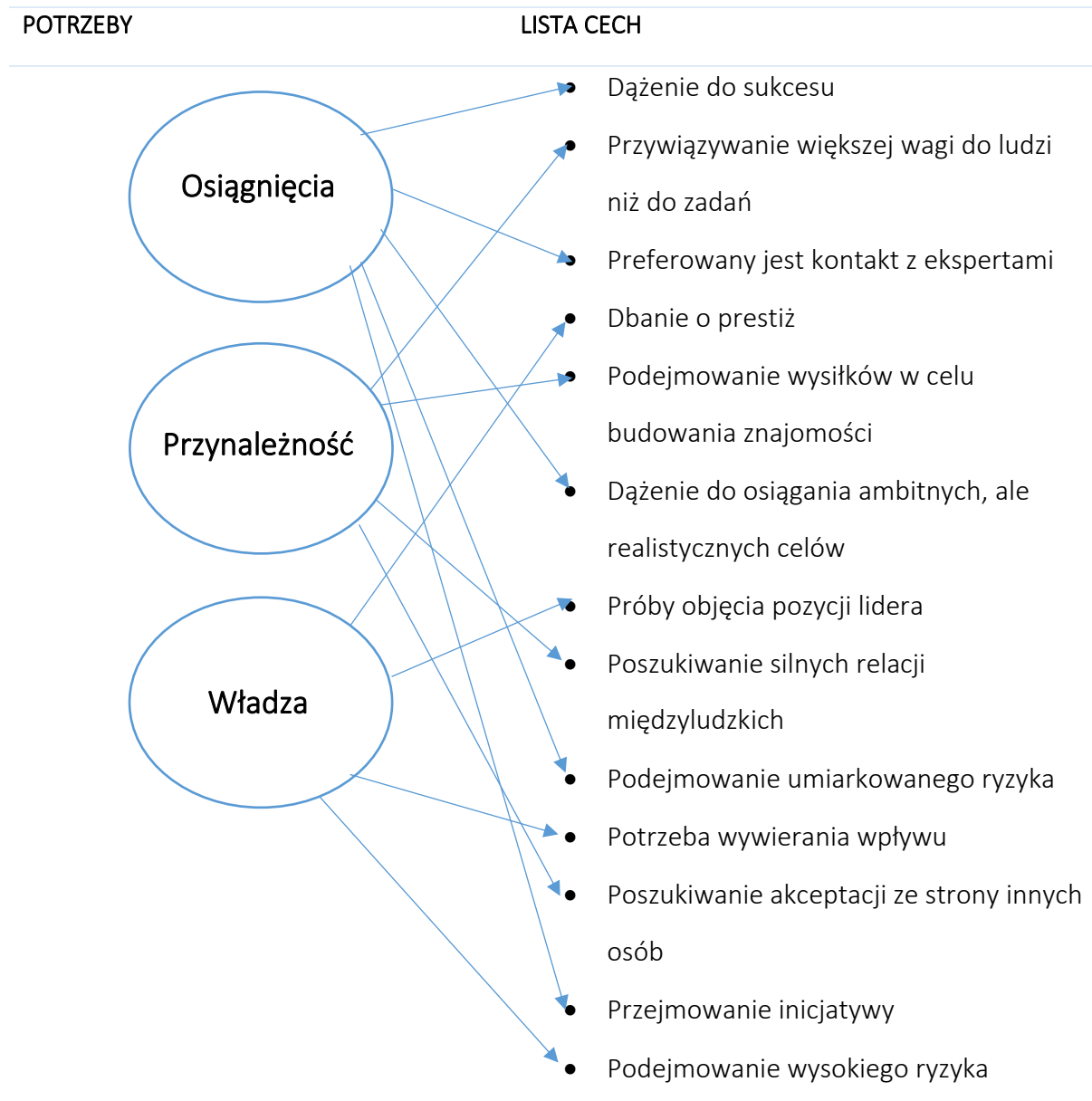
Temat 3. ĆWICZENIE 3

wartość, instrumentalność i oczekiwanie. W poniższych zdaniach należy podać właściwy czynnik.

- ☞ Miarę atrakcyjności, jaką dany wynik ma dla osoby, lub satysfakcji jakiej ona oczekuje od konkretnego wyniku nazywamy wartością.
- ☞ Postrzeganie przez daną osobę związku pomiędzy wykonaniem działania a doświadczaniem konkretnego rezultatu nazywa się instrumentalnością.
- ☞ Oczekiwanie to prawdopodobieństwo, że dane działanie doprowadzi do pożądanego rezultatu, pod warunkiem że dostępne są środki i kompetencje pozwalające na osiągnięcie sukcesu.



Temat 3. ĆWICZENIE 4



Temat 3. ĆWICZENIE 5

Wskaż, jakie są trzy części procesu percepcyjnego.

a) Selekcja - przedstawia pierwszy krok, który określa bodźce, które „wybierzesz” i na których będziesz się koncentrować.

b) Organizacja - etap, w którym bodźce są "zamieniane" na wzorce, tzn. są rozpoznawalne, aby móc je interpretować.

c) Interpretacja - etap, w którym przypisuje się znaczenie pierwotnie przedstawionym obserwacjom.



Temat 3. ĆWICZENIE 6

STREFY	OPIS
Strefa ślepa ●	● Co wiedzą inni o mnie i co ja wiem o sobie
Strefa ukryta ●	● Odnosi się do "nieznanych" informacji o nas samych, o których ani my, ani inni nie wiemy
Strefa nieznana ●	● Czego o sobie nie wiem, ale co wiedzą o mnie inni
Strefa otwarta ●	● To co ja wiem o sobie, ale czego nie wiedzą o mnie inni

Temat 3. ĆWICZENIE 7

STREFA	TYPY STYLÓW KOMUNIKACJI
Strefa ślepa ●	● Typ D
Strefa ukryta ●	● Typ C
Strefa nieznana ●	● Typ B
Strefa otwarta ●	● Typ A



Temat 3. ĆWICZENIE 8

KOLUMNA A - Technika	KOLUMNA B - Cel
Parafrazowanie ●	● Uzyskanie większej ilości informacji
Werbalizacja emocji ●	● Pokazywanie rozmówcy innego punktu widzenia
Pytanie ●	● Wspomaganie rozmówcy w ocenie własnych odczuć
Podsumowanie ●	● Zachęcenie do dalszego mówienia
Doprecyzowanie ●	● Zainteresowanie
Zachęcanie ●	● Potwierdzenie, że ktoś rozumie
Wyważenie ●	● Zrecenzowanie postępów

Temat 3. ĆWICZENIE 9

KOLUMNA A – Rodzaje pytań	KOLUMNA B – główne komponenty rozwiązania problemu
Pytania otwarte pytanie; parafrazowanie; werbalizacja emocji ●	● UKAZYWANIE ZDOLNOŚCI
Pytania kontrolne wyjaśnianie; zachęcanie ●	● IDENTYFIKOWANIE PROBLEMÓW/MOTYWOWANIE /SYTUACJA
Pytanie potwierdzające wyjaśnianie; wyważanie ●	● POSZUKIWANIE WPŁYWU/KORZYŚCI