



ENTRANCE: ne verslo akademikų verslumo mąstysenos stiprinimas Europoje

Pedagoginis vadovas

Šį projektą remia Europos Komisija. Europos Komisijos parama šiam leidiniui neapima jo turinio patvirtinimo. Turinyje atsispindi autorių požiūris, o Komisija negali būti laikoma atsakinga už jokią čia pateiktą informaciją panaudojimą.

PROJEKTO NUMERIS: 2020-1-CY01-KA203-065982

Bendrai finansuoja
Europos Sąjungos
„Erasmus+“ programa



Šį vadovą parengė dr. Orsolya Ihasz, Dr
Orsolya Ihasz, Bettany Centre for Entrepreneurship ,
Cranfield University (D.. Britanija) kartu su projekto
partneriais

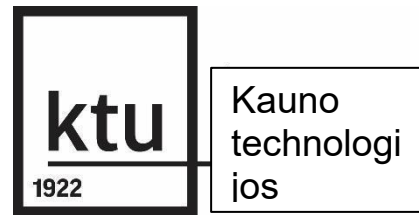


Turinys

Projekto partneriai	4
1. Įvadas į verslumo ugdymą	5
2. Tikslas	5
3. Refleksija	6
Nacionalinio bandomojo vykdymo refleksija	6
Tikslinės grupės patirtis kiekvienoje šalyje	7
4. Mokymosi metodai	7
ENTRANCE metodikos santrauka	7
ENTRANCE elektroninės mokymosi platformos pristatymas	9
MOOC sukūrimas	9
MOOC privalumai ir nauda	10
Galimi MOOC naudojimo iššūkiai	10
MOOC vedimo metodai	11
Pedagoginiai iššūkiai	11
Kaip padidinti pasitikėjimą savo verslumu?	11
Kaip motyvuoti išlaikyti dėmesį?	12
Mokymosi rezultatai	12
Verslumo ugdymo mokymosi rezultatai	12
Išvados	12
Priedai	13
I priedas	13
II priedas	15



Projekto partneriai



1. Įvadas į verslumo ugdymą

Norint trumpai pristatyti verslumo ugdymo kilmę, reikia atsižvelgti į tris požūrius, turėjusius įtakos pedagoginei verslumo ugdymo raidai. Pirmiausia, vadovams skirtas vadybos ir verslo švietimas bei mokymai individualia veikla užsiimantiems asmenims buvo skirti vystyti ekonomiką nacionaliniu lygmeniu, o vėliau ir asmeniniam augimui, kad vystant vadovavimo gebėjimus, įgūdžius ir kuriant bendruomenę, galima būtų sukurti demokratiškesnes visuomenes. Du pagrindiniai verslumo ugdymo principai yra glaudžiai susiję su (1) aukštesniu veikimo lygmeniu ir (2) nevaržomu potencialu bei kūrybingumu, kaip sužadinti požūrij „galiu ir darau“. Yra skirtumas tarp verslumo ugdymo ir ugdymo apie verslumą. Pirmuoju atveju stengiamasi suderinti du pagrindinius pedagoginius metodus – patirtinį mokymąsi ir refleksyvųjį mokymąsi. Antruoju atveju dažniau naudojamas tradicinis informacijos pateikimas klasėje, studijuojant konkrečius atvejus. Nors analizuojant konkrečius atvejus, gaunami produktyvūs mokymosi rezultatai, pavyzdžiui, išugdomas supratimas apie kliento poreikius, siūlomą vertę, verslo modelį ir tęsiamą planą, kaip pradėti verslą, tačiau tai retai padeda atrasti vidinę jėgą ar instinktyvią motyvaciją, skirtas asmeninems žmonių idėjoms. Sukūrus Kolbo mokymosi ciklo sistema (1984) pagrįstą mokymo planą, kai pristatoma konkreti patirtis, atspindintys pastebėjimai ir abstraktus suvokimas, galima pereiti prie aktyvių eksperimentų, kurie padėtų sėkmingai praveisti verslumo mokymus. Kad verslumo mokymas būtų sėkmingas, svarbu pabrėžti „verslumo procesą“, kurį apibrėžė Geoffrey Moore (1991), akcentuodamas „konkretų įgyvendinimą“, derinamą su Jeffry Timmons (1989) „vykdymu“ ir „versliu protu“ (Vyakarnam & Hartman, 2011).

Atsižvelgiant į verslumo ugdymo pagrindus, buvo sukurtas ENTRANCE metodas, kuris atskleidžia kaip puoselėti „verslumo mąstyseną ir ugdyti įgūdžius, kaip idėją paversti verslo pasiūlymu, pradėti individualią veiklą ar verslą“. Šiame dokumente pateiksime pedagogines gaires, kurios padės ne verslo akademikams suprasti, kaip geriausiai kurti mokomąją ir mokymų medžiagą, skirtą verslumo mąstysenai stiprinti.

2. Tikslas

Pedagogikos vadove pateikiama metodinė medžiaga, kaip padėti ne verslo akademikams sukurti savo mokomąją medžiagą ir parengti kursus, stiprinančius verslumo mąstyseną.

Pedagogikos vadovo parengimo tikslai:

- padėti akademikams siekti verslumo ugdymo mokymosi tikslų, naudojant aukštos kokybės mokymo medžiagą;
- padėti akademikams parengti mokymo medžiagą ir kursus, remiantis „EntreComp“ sistema;



- suteikti akademikams gaires, kaip puoselėti mišrų mokymosi metodą, taikant IKT verslo įrankius;
- parodyti akademikams, kaip parengti medžiagą, leidžiančią ugdyti studentų verslius gebėjimus;
- pasiūlyti patarimus ir naudingas priemones, kaip rengti interaktyvius kursus ir mokomąją medžiagą, skirtą verslumo mąstysenai ugdyti ir įmonės kūrimui ankstyvajame etape palaikyti.

3. Refleksija

Nacionalinio bandomojo vykdymo refleksija

Rengiant verslumo mąstysenos stiprinimo vadovą, kiekviena šalis papasakojo apie ENTRANCE modelio įgyvendinimą. Norint padaryti išvadas, koks metodas geriausias, projekto rezultatams vertinti galima taikyti paprastą SSGG (stiprybės, silpnybės, galimybės, grėsmės) analizę arba labiau teigiamą PPIG (problema, privalumai, iššūkiai ir galimybės) analizę. Šių analizės metodų tikslas yra atspindėti:

- individualią patirtį;
- iššūkius, su kuriais susiduria įstaiga / organizacija, pavyzdžiui, klasės dydis, dalyko pobūdis, verslumo kultūra, noras sukومercinti, įstaigos politika, kolegų parama, internetinė infrastruktūra;
- tikslinę auditoriją (konkretūs studentai, jų poreikiai ir interesai).

Svarbu įvertinti įvairius veiksnius, galinčius padėti arba užvilinti sėkmingą projekto įgyvendinimą nacionaliniu lygmeniu, pavyzdžiui, įstaigų apribojimai (daugiausiai universitetų). Analizuojant, nereikia vertinti prieinamų išteklių (finansinių, žmogiškųjų) ir akademikų paskatų bei jų asmeninės / akademinės laisvės keisti savo mokymo planus arba kurti naują, interaktyvią mokomąją medžiagą. Galiausiai, bet ne mažiausiai svarbu yra suprasti ir atspindėti įstaigos verslumo kultūrą bei komercinimo poreikį.

Svarbiausi ne verslo akademikų įsitraukimo į projektą veiksniai:

- įgyti naujų žinių ir išmokti naujų metodų apie verslumą;
- išmokti naujų metodų, kaip pagerinti studentų mokymosi patirtį;
- suprasti internetinių priemonių vaidmenį, kuriant interaktyvią mokymosi patirtį;
- įgyti žinių, kaip geriausiai susieti technologijas ir verslumą;
- suprasti ne verslo akademikų vaidmenį technologijų perkėlimo ir komercinimo srityje.



Tikslinės grupės patirtis kiekvienoje šalyje

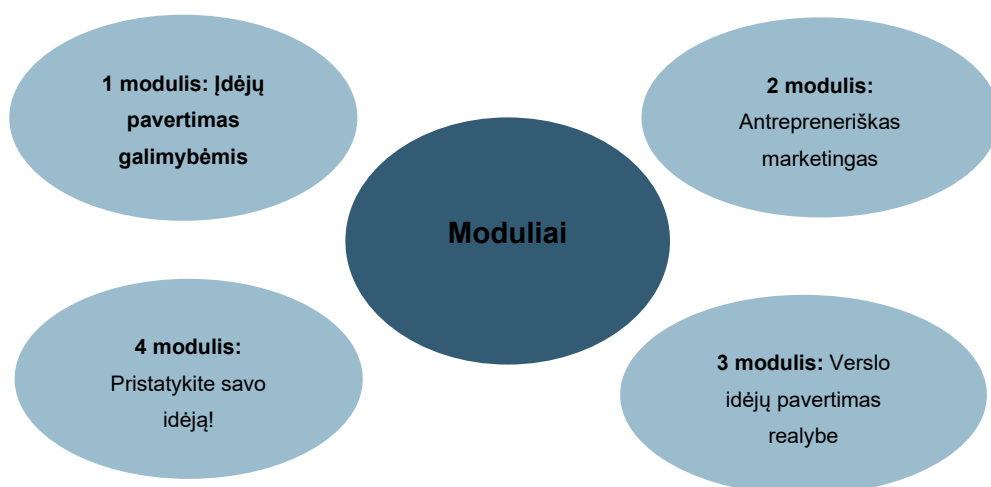
Sudėtinga apibrėžti ne verslo akademikų poreikius, interesus ir motyvaciją suprasti, kodėl svarbu stiprinti jų studentų verslumo mąstyseną. Dauguma studentų žinių, įgūdžių ir kompetencijų grindžiami jų patirtimi. Verslumo ugdymas yra sutelktas į patirtinį mokymąsi, t. y., mokymąsi dirbant. Dėl verslumo ugdymo pobūdžio svarbu glaudžiai bendradarbiauti su studentais, rengiant naują mokomąją medžiagą, skirtą stiprinti jų verslumą. Svarbūs veiksniai – dalykas ir ankstesnė patirtis. Taigi, žinių atspindys turi būti grindžiamas darbo su studentais patirtimi visų dalykų srityse, ypač po aukštojo mokslo baigimo. Dauguma studentų, dalyvavusių kiekviename iš bandomųjų projektų, buvo baigę technologijų mokslų ar informatikos studijas. Nors bandomieji projektai yra išbandyti technologinių dalykų srityje, svarbu pripažinti, kad verslumo mąstyseną būtina stiprinti ir humanitarinių mokslų, sociologijos bei švietimo srityse.

4. Mokymosi metodai

ENTRANCE metodikos santrauka

Kuriant ENTRANCE programą, naudotas kompetencijomis pagrįstas modelis. Pirmiausia derintos veiklos, skatinančios verslumo ugdymą, padedantį nustatyti, kaip akademikai gali įsitraukti ir ugdyti savo studentų verslumo įgūdžius mokymo metu, nepriklausomai nuo akademinės disciplinos, taip stiprindami studentų verslumo mąstyseną. Antra, verslumo ugdymas turi apimti skirtingų disciplinų ir studentų, besidominčių verslo idėjos sukūrimu, individualios veiklos pradėjimu, laisvai samdomo darbuotojo darbu ar verslo pradėjimu, įgūdžių ugdymą.

Vystant akademikų / studentų verslumo kompetencijas, buvo sudaryti keturi moduliai, pagrįsti trimis raktiniais metodais: pirminio ir antrinio mūsų tyrimo rezultatais, grįžtamąja partnerių informacija apie projektus, susijusius su verslumu, ir „EntreComp“ sistema.



Įgūdžių mokymas

Europos Komisijos verslumo įgūdžių programoje (EntreComp, 2016) verslumas apibrėžiamas kaip transversalus, pagrindinis tiek asmenų, tiek grupių, įskaitant esamas organizacijas, įgūdis visose gyvenimo srityse. „EntreComp“ modelyje pabrėžiamas įgūdžių mokymas ir ugdymas. Čia mokymosi procesas dalijamas į tris sritis: idėjų ir galimybių, išteklių, veiksmų. Pageidaujami akademikų įgūdžiai – „planavimas ir valdymas“, „finansinis ir ekonominis raštingumas“. Jie bus taikomi ir verslumo ugdymui, kur pagrindinis dėmesys sutelkiamas į verslo idėjos realizavimą. Tokie komponentai kaip „pastebėjimo galimybės“, „kūrybingumas“ ir „vizija“ taikytini visiems akademikams ir studentams, norintiems sustiprinti savo verslumo mąstyseną, nepriklausomai nuo to, ar nori imtis savo verslo arba tyrimų idėjos įgyvendinimo, ar ne.

Kad pasiektume užsibrėžtų tikslų, išskyrėme pagrindines sritis, kuriose akademikai galėtų būti mokomi, kaip išspręsti sunkumus, susijusius su mokymo medžiagos, skirtos verslumo mąstysenai stiprinti, parengimu:

- Intelektinė nuosavybė – analitiškumas, noras mokėti dalykus, kurių kas nors nesupranta.
- Pagalbos iš išorės ieškojimas – bendravimas, argumentavimas, pateikimas.
- Socialinių tinklų naudojimas – bendravimas, rašymas, kūrybingumas, ryšių užmezgimas.
- Galimos rizikos išankstinis pripažinimas – būti iniciatyviu ir analitišku.
- Verslo plano sukūrimas – bendravimas, derybos, finansai, rinkodara, vadovavimas, projekto valdymas, laiko valdymas, problemų sprendimas, tinklų kūrimas.
- Finansiniai klausimai – finansinis raštingumas, augimo planavimas.
- Verslumo produktų / paslaugų reklamavimas – kūrybingumas; praktinė patirtis su skaitmeniniais, neuromarketingo (t. y., valdymo akių judesiais) ir AI/ML įrankiais.

Norint gauti maksimalius ne verslo akademikų, ypač ketinančių dėstyti dalykus ir temas pagal grįžtamąjį ryšį, mokymosi rezultatus, reikėtų atsižvelgti į šiuos dalykus:

- Kiekvienas atskiras mokymosi rezultatas, ypač stiprinantis verslumo mąstyseną, taikomas kiekviename modulyje.
- Norint padėti studentams ugdyti jų įgūdžius, galima taikyti įvairių dalykų ir temų sinergiją.
- Norint gauti maksimalius mokymosi rezultatus ir naudotojo patirtį, reikėtų integruoti internetines platformas.
- Moduliai turi atitikti mokymosi srautą, kitaip tariant, akademikai turėtų atidžiai apsvarstyti, kaip dėstomas ir pateikiamas kiekvienas modulis.
- Kalbant apie vertinimą ir mokymosi patirtį, reikia labai akcentuoti savirefleksiją. Refleksyvusis mokymasis yra svarbi mokymosi patirties dalis.



ENTRANCE internetinės mokymosi platformos pristatymas

Programa palaiko vykstančią skaitmeninę transformaciją, dėl ko aukštasis mokslas labai keičiasi, o mokymo programose skatinama naudoti atvirus masinio nuotolinio mokymo kursus (MOOC). Čia derinami skirtingi informacijos ir žinių šaltiniai, transformuojami į dinamišką ir atvirą mokymosi aplinką, kur akademikai bendrauja su studentais, atspindi ir kuria žinias, taip palaikydami ir tarpdisciplinines bei lanksčias studijų programas. Tiksliau, bandomajam mokymui bus naudojamas mišrus mokymosi metodas, kai internetinė ugdymo medžiaga ir bendravimo galimybės derinamos su tradiciniais klasės, esančios atitinkamoje vietoje, metodais.

MOOC sukūrimas

Dauguma skirtingų disciplinų akademikų renkasi, ar prie akademinų pareigų dar kurti ir savo verslą. Kuriant naują įmonę, reikia patikrinti verslo idėjos sukomercinimą ir parinkti geriausias verslo ugdymo galimybes, įskaitant išteklių rinkimą, intelektinės nuosavybės apsaugą, verslo modelio sukūrimą, rinkos nustatymą ir nusitaikymą į ją bei finansavimo pritraukimą.

ENTRANCE MOOC suteikia ne verslo akademikams žinių, reikalingų sukurti ir tobulinti verslo kūrimo strategijas – akademikai įgyja bazinių žinių. Šių MOOC tikslas yra suteikti ne verslo akademikams plačias žinias ir supratimą apie verslumo ir inovacijų veiksmų planą, inovacijų poreikį ir visus naujo verslo kūrimo proceso aspektus. Jame yra penki moduliai, palengvinantys Verslo modelio paveiklo sukūrimą. Žingsnis po žingsnio įgyjama laiko ir galimybių sukurti sklandų mokymosi patirties procesą, kurio tikslas būtų sudaryti išsamų verslo planą, skirtą verslui pradėti.

Internetinėje ENTRANCE mokymosi platformoje taikomas mišrus mokymasis: asmeninės interaktyvios paskaitos ir asinchroninė mokymosi medžiaga, kai studentai gali naudotis šia mokymosi medžiaga: vaizdo įrašais, apklausomis, terminų žodynais, papildomais ištekliais, atveju studijomis ir siūlomomis savarankiškoms veiklomis. Į ENTRANCE programą įeina keturi moduliai, skirti asinchroninio mokymosi patirčiai įgyti, kai dalyviai bendrauja su dėstytoju ir vienas su kitu, užsiimdami grupine veikla. Vėliau jie naudoja verslo plano įrankius, padedančius suprojektuoti savo vietą internete pakartotiniam apsilankymui kiekviename modulyje. Gautinis tikslas yra sudaryti verslo strategiją, naudojant verslo plano įrankių rinkinį. Norint patobulinti pagrindinius mokymosi rezultatus, reikia:

- aiškaus mokymosi proceso, kai vienas modulis prisideda prie kito;
- sujungti įrankius vienoje platformoje;
- lengvos prieigos ir vartojamumo;
- veiksmingo laiko panaudojimo, susipažįstant su trumpais (iki 5 min.) vaizdo įrašais.



MOOC privalumai ir nauda

ENTRANCE MOOC – tai naudinga priemonė, padedanti ne verslo akademikams patobulinti tradicinį mokymą klasėje arba pasinaudoti savarankiška platforma, skirta specifinių žinių ir įgūdžių, reikalingų idėjos į verslą konvertavimui, įgijimui. Kiti galimi privalumai ir nauda:

- lengva prieiga dalyviams;
- atviri visiems;
- galimybė maišyti ir derinti modulio turinį pagal pagrindinę discipliną;
- mokymasis iš viso pasaulio praktikų ir verslininkų internetinių sesijų metu bei naudojant iš anksto įrašytus vaizdo įrašus;
- iš anksto įrašyti skirtingų kultūrų vaizdo įrašai gali įkvėpti ir motyvuoti studentus bei pagerinti jų kultūrinės tapatybės ir jos poveikio verslui supratimą;
- dalijimasis žiniomis, dalyvavimas diskusijų forumuose, bendravimas su verslo bendruomene;
- įkvėpti, įtraukti ir motyvuoti studentus išeiti iš jų komforto zonos;
- aktyvaus mokymosi skatinimas.

Galimi MOOC naudojimo iššūkiai

Nepaisant to, kad MOOC – labai naudinga priemonė, sutvirtinanti tradicinį mokymą ir kursus, tačiau reikia paminėti ir keletą iššūkių, su kuriais gali būti susidurta:

- mokinio techninės įrangos ir tinklo kokybė;
- trumpi vaizdo įrašai ir internetinės paskaitos būna tik viena kalba;
- labai didelis medžiagos kiekis gali susilpninti mokinių gilaus mokymosi patirtį, jeigu vykdoma paskubomis;
- nustatyti teisingas priemones, kad būtų gaunamas nuolatinis grįžtamasis ryšys ir vertinamas kiekvieno internetinio modulio užbaigimas;
- platformų ir prieigos prie medžiagos supaprastinimas;
- aiški platformoje pateikiamų idėjų intelektualinės nuosavybės apsaugos strategija.

MOOC vedimo metodai

MOOC sudaro keturi moduliai, taikomi penkioms makro sritims, skirtoms Verslo plano modeliui, kuriame akcentuojamos verslo modelio naujovės:

- 1 modulis: Idėjų pavertimas verslo galimybėmis;
- 2 modulis: Antrepreneriškas marketingas;
- 3 modulis: Verslo idėjų pavertimas realybe;
- 4 modulis: Pristatyk verslo idėją!



Kiekvienas modulis buvo sukurtas kaip tęstinio mokymosi patirties dalis, kur skirtingos naudojamos mokymosi priemonės pagerina besimokančiojo patirtį. Trumpi vaizdo įrašai ir apklausos ne tik motyvuoja besimokančius tęsti kursus, bet ir gerina jų internetinio mokymosi įsisavinimą.

Atvejų analizė suteikia dalyviams galimybes įgyti pagrindinių verslo žinių, pavyzdžiui, apie verslo idėjas, rinkos poreikius, siūlomą vertę, verslo modelį ir tęsiamą planą, kaip idėją paversti verslu.

Mokantis MOOC, naudojamos skirtingos veiklos, leidžiančios vystyti verslumo mąstyseną. Patirtiniam mokymuisi naudojant internetinius verslo plano įrankius, išauga MOOC naudojimo pedagoginė nauda.

Egzistuoja skirtingi būdai, kaip dalyviams pateikti turinį, sustiprinsiantį jų verslumo mąstyseną. Vienas įprasčiausių būdų pateikti informaciją ir žinias dalyviams yra paskaitos, tačiau svarbu pripažinti, kad „akis į akį“ sesijos yra tiek interaktyvios, kiek jas tokiomis padaro dėstytojas. Norint pasiekti pageidaujamą mokymosi rezultatą ir nustatyti verslumo ketinimus, svarbu, kad modulio metu patalpoje būdų du dėstytojai. Vienas dėstytojas turi turėti techninį išsilavinimą ir susitelkti į dalyką, o kitas – turėti verslo patirties, užtikrinančios praktinį patikimumą ir auditorijos įkvėpimą. Dėstytojas gali būti kvietinis pranešėjas, verslininkas, verslo atstovas – svarbu, kad jis būtų praktikas.

Ugdant verslumo mąstyseną, svarbu suprasti skirtingus kultūrinius kontekstus ir suvokti kultūrinę įvairovę, kurioje gimsta ir vykdomas verslas. Todėl, kuriant verslumo ugdymo turinį, svarbu bendradarbiauti su skirtingų profesijų ir kultūrų dėstytojais bei studentais.

Verslo plano įrankių rinkinys

Verslo plano įrankių rinkinys – tai interaktyvi internetinė priemonė, palaikanti mokymąsi per veiklą, t. y., mokymąsi dirbant, kaip pagrindinį pedagoginį verslumo ugdymo metodą. Nauja informacija pateikiama interaktyviai ir mokiniai susieja naują informaciją su savo ankstesnėmis žiniomis – taip mokymasis pagilėja. Naudodami interaktyvias priemones, mokiniai su jomis dirba įvairiai, kiekvienos sesijos pabaigoje sudarydami verslo modelį, kuriam panaudoja anksčiau MOOC mokymosi platformoje įgytas žinias. Susiejant žinias su praktiniais įrankiais, mokymosi patirtis padidėja, dėl ko išauga mokinių verslumo veiksmingumas.

Pedagoginiai iššūkiai

Kaip padidinti pasitikėjimą savo verslumu?

Nors analizuojant konkrečius atvejus, gaunami produktyvūs mokymosi rezultatai, pavyzdžiui, išugdomas supratimas apie kliento poreikius, siūlomą vertę, verslo modelį ir tęsiamą planą, kaip pradėti verslą, tačiau tai retai padeda atrasti vidinę jėgą ar instinktyvią motyvaciją, skirtas asmeninėms žmonių idėjoms. Kad verslumo mokymas MOOC platformoje būtų sėkmingas, reikia pabrėžti mokymosi per veiklą vaidmenį, nes verslumas siejamas ne tik su idėja, bet ir su verslumo



proceso veikla. Internetinės platformos mokinių užduočių atlikimui suteikimas – tai būdas sustiprinti pasitikėjimą savo verslumu. Užduotys MOOC platformoje, galinčios padėti padidinti pasitikėjimą savo verslumu:

- trumpas prisistatymas;
- projektas arba verslo planavimas;
- idėjų kūrimas, naudojant verslo plano įrankių rinkinį;
- realių idėjų kaip sukurti verslą kūrimas;
- rinkos tyrimų, susijusių su nauja preke ar paslauga, atlikimas.

Kaip motyvuoti išlaikyti dėmesį?

Vienas didžiausių iššūkių yra išlaikyti mokinių dėmesį ir motyvaciją užbaigti visas MOOC užduotis. Nors svarbiausia yra instinktyvi motyvacija, bet galime naudoti ir principus, kaip sudominti mokinius ir išlaikyti jų dėmesį, kol atliks užduotis.

- Mokiniai turi aktyviai naudotis interaktyviais įsivertinimo ir savirefleksijos įrankiais.
- Naudoti formuojantį vertinimą.
- Taikyti gilaus mokymosi principus – kūrybingai naudoti įgytas žinias, teikiant grįžtamąją informaciją apie mokinių darbą.
- Taikyti gamifikaciją, vertinant pasiekimus, ir taikyti skaitmeninius, neuromarketingo (t. y., valdymo akių judesiais) ir AI/ML įrankius.
- Aiškiai vizualizuoti, kiek mokiniai pasiekė ir kiek dar reikia MOOC pabaigti.
- Švęsti nedidelius pasiekimus – apdovanojimas.
- Supaprastinti prieigą prie mokymosi įrankių.

4. Mokymosi rezultatai

Numatytieji verslumo ugdymo mokymosi rezultatai

- Išvystyti verslumo mąstyseną, pagal kurią galima būtų atpažinti galimybes kurti naujas įmones ir naudotis jomis.
- Padidinti verslumo veiksmingumą, kai išauga dalyvių tikėjimas galimybe išnaudoti savo verslumą.
- Sėkmingai taikyti kūrybingus metodus inovatyvių sprendimų sudėtingoms problemoms spręsti.
- Suformuoti verslumo įgūdžius ir gebėjimus, leisiančius paremti karjeros siekimą ateityje.



Išvados

Kiekvienos ENTRANCE programos šalies partneris atliko bandomąjį tyrimą, įskaitant tiesioginį keturių modulių pritaikymą ir internetinio verslo įrankių rinkinio naudojimą. Rengdami šį vadovą, taikėme refleksyvųjį mokymąsi ir paprašėme kiekvieno nario pateikti trumpą svarbiausių ENTRANCE programos vykdymo metu savo sėkmingai išbandytų pedagoginių metodų santrauką.

Kipras. Bendrai Kipro patirtis buvo naudinga dalyviams, nes dauguma jų teigė įgiję supratimą apie verslumą, kurį galės panaudoti ateityje, galvodami apie naują verslą. Mišraus mokymosi metodo užteko ir dalyviai turėjo galimybę susitikti akis į akį bei internetu, bendrauti ir bendradarbiauti, naudodamiesi verslo plano įrankių rinkiniu ir BMC.

Graikija. Kalbant apie bandomąją patirtį Graikijoje, dauguma komentarų ir gautas grįžtamasis ryšys buvo teigiami. Bandomojo etapo dalyviai sutiko, kad mokymų turinys buvo aktualus ir naudingas, teorijos ir praktikos derinimas buvo tinkami, o rengėjai – labai kompetentingi. Kalbant apie turinį, buvo pripažinta, kad jis buvo patrauklus, tiek asmeniniai, tiek internetiniai mokymai buvo gerai organizuoti, taikytas transversalus formatas, kurį galima pritaikyti skirtingoms aplinkoms.

Lietuva. Mokymai parodė (pagal suinteresuotų dalyvių skaičių), kad ne verslo akademikams yra svarbus verslumo ugdymas. Reikia pažymėti, kad mokymai buvo vedami „akis į akį“, dėstė vienas dėstytojas / koordinatorius ir taikytas patirtinis metodas. Norint maksimaliai padidinti kiekvieno dalyvio įsitraukimą, mokymus vedė vienas dėstytojas ir patyręs koordinatorius ar verslininkas. Visa parengta mokomoji medžiaga atitiko paskaitų mokymo planą. Be to, buvo įtraukti vietiniai patirtinio mokymosi pavyzdžiai – tiesioginės sesijos su ankstyvojo etapo startuoliais. Taigi, ta pati logika būtų taikoma ir internetinei bei hibridinei versijoms.

Portugalija. Kadangi komanda turėjo dvi klases su skirtingų disciplinų, skirtingo išsilavinimo lygio ir verslo patirties neturinčiais studentais, naudotos aktyvios pedagoginės metodikos. Komanda taikė projektuojantį mąstymą, kurdama inovatyvius produktus / paslaugas, ir „padaryk pats“ metodą, kurdama verslo prototipą ir jo pristatymą. Projektuojantis mąstymas pasirinktas, nes tai kūrybingas ir naujoviškas metodas, skirtas problemoms apmąstyti ir spręsti, kai žmonės atsiduria sprendimų centre, o dėmesys sutelkiamas į empatiją ir bendradarbiavimą. Mokymų ir modulių pristatymo laikas padalintas į keturis etapus: 1) minčių lietaus tikslas buvo atrasti ir iširti pageidaujamą, įvykdomą ir techniškai įmanomą produkto / paslaugos idėją; 2) verslo modelio paveikslas pieštas platformoje; 3) prototipo kūrimas arba „padaryk pats“ metodo naudojimas su įvairiomis medžiagomis, kad komanda sukurtų įvairius prototipus; ir galiausiai 4) pristatymas – istorijos pasakojimas. Visos komandos pristatė skaidres ir atliko sukurtos verslo idėjos trumpą pristatymą.

Apibendrinant, ENTRANCE metodas naudotas, kuriant veiklas, skirtas ne verslo akademikų verslumo mąstysenos skatinimui ir verslumo įgūdžių bei kompetencijų ugdymui. Šis pedagogikos



vadovas buvo sukurtas specialiai tam, kad padėtų ne verslo akademikams suprasti, kaip geriausiai sukurti mokymo ir mokymų medžiagą, skirtą verslumo mąstysenos stiprinimui.

Priedai

Pirminio tyrimo medžiaga parengta pagal „EntreComp“ sistemos kompetencijas, sistemingą literatūros apžvalgą ir „GrantXpert“ paiešką internete.

„EntreComp“ sistemos medžiaga:

Verslumo kompetencijų:

„EntreComp“ veikimas, įkvėpimas, įgyvendinimas: Europos verslumo kompetencijų sistemos naudotojo vadovas.

Pedagoginiam požiūriui:

„EntreComp“ instrukcija: verslumo mokymasis už klasės ribų.



Section 1 of 6

ENTRANCE: Enhancing the ENTRepreneurial mindset of non-business Academics in Europe

This project has been funded with support from the European Commission. The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect 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. Project number: 2020-1-CY01-KA203-065982

After section 1 Go to section 2 (Part I: The relationship of your university with entrepreneurship)

Section 2 of 6

Part I: The relationship of your university with entrepreneurship

Anketą galima rasti adresu:

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdFNikDFC3XPWjoFmmgIH2_k3T4vcRB599Ngi6CsnmLjD4LTw/viewform?usp=sf_link



Part III: Entrepreneurial skills

Ideas & Opportunities

1. Please explain the rationale of your business idea. What elements did you consider for the identification of your business idea/opportunity?
2. What is more important to you: the novelty of a product/idea or its meaning?
3. Does your idea hold innovative characteristics and why (competitive advantage, competitors respond)? Can this advantage be sustained and how?

Resources

4. Which are those resources (tangible and/or intangible) which helped to turn your idea into action? (e.g., follow strategies, reward, time management, funding, social media).
5. Do you use digital resources? Why do you consider technology as an important element for your business idea? For which tasks do you use digital resources (mention some software)?

Formą galima rasti adresu: https://1drv.ms/w/s!AtX7ONJK8jZAiEXq8Q3Fhuf_Sb9w?e=7npb0G

