



Luova ongelmanratkaisu


MODUULI 2



Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.



Co-funded by
the European Union



**KOULUTUS ON
TEHOKKAIN ASE, JOLLA
VOIT MUUTTAA
MAAILMAA.**

Nelson Mandela

LÄMMITTELYHARJOITUS

Tervetuloa luovaan ongelmanratkaisuun! Aloitetaan lämmittelyharjoituksella! Aloitamme nopealla jäänmurtaajalla, jonka nimi on "Kaksi totuutta ja valhe". Kukin kertoo kaksi tosiasioihin perustuvaa ongelmaa ja yhden fiktiivisen ongelman, jonka on ratkaissut. Ryhmän muiden jäsenten tehtävänä on arvata, mikä "ongelma" on valhe!

Kun kerromme tarinoitamme, herätämme luonnollisesti uteliaisuutta ongelmanratkaisun eri lähestymistapoja kohtaan ja kannustamme kaikkia ajattelemaan luovasti heti alusta alkaen."

Tämä harjoitus auttaa meitä luomaan myönteisen ja yhteistyökykyisen ilmapiirin, joka on välttämätön koko moduulin aikana vaadittavan aktiivisen osallistumisen kannalta. Valmistautukaa jakamaan, nauramaan ja oppimaan yhdessä!"



SISÄLLYSLUETTELO

- 01 Johdanto ja motivaatio
- 02 Käsite ja perusteet
- 03 Käytännön taitojen kehittäminen
- 04 Pohdinta ja päätelmät



01

JOHDANTO JA MOTIVAATIO



JOHDANTO JA MOTIVAATIO

Tässä moduulissa keskitytään

Luova ongelmanratkaisu

Mitä mieltä olet:

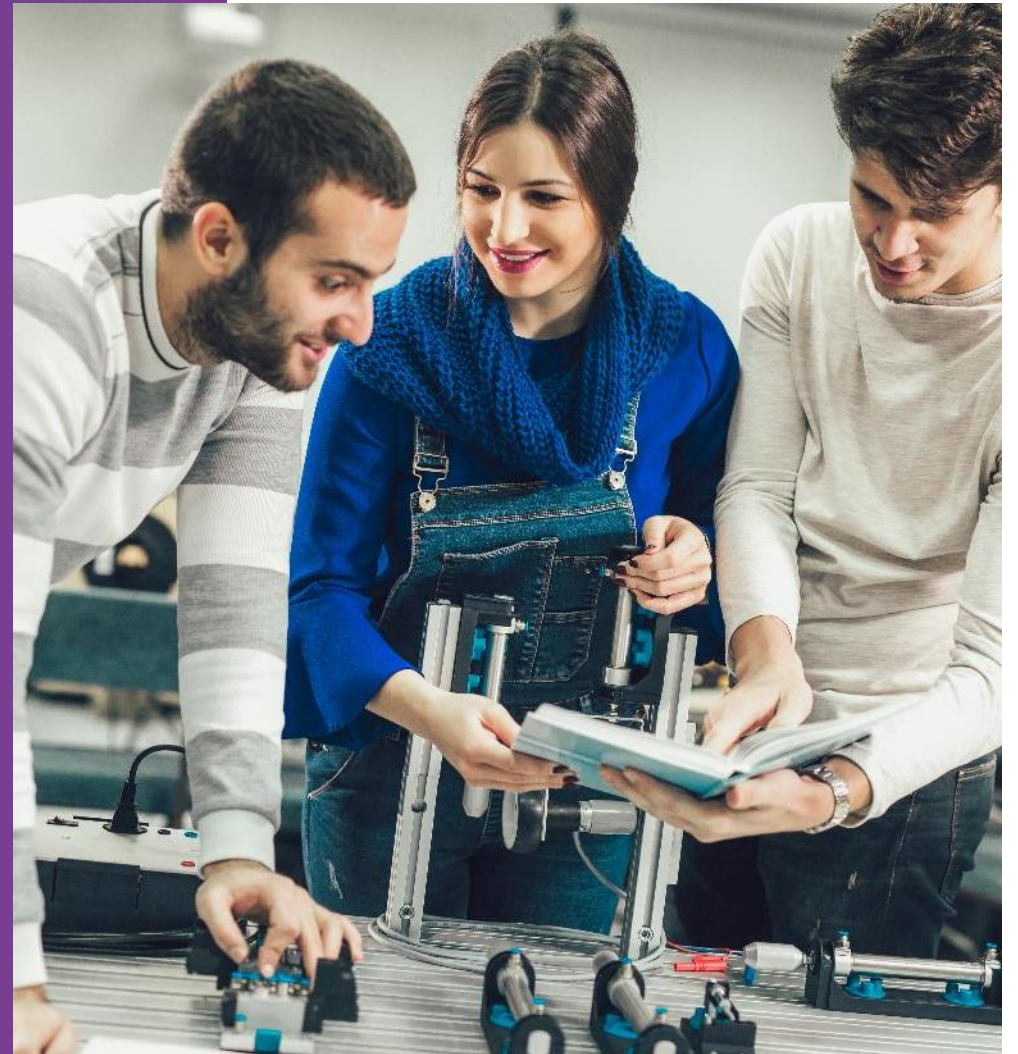
Miksi nämä taidot ovat tärkeitä yrittäjyydelle?



Luovan ongelmanratkaisun ymmärtäminen yrittäjyydessä

Luova ongelmanratkaisu on lähestymistapa, jossa haasteita ideoidaan uudelleen ja etsitään innovatiivisia ratkaisuja. Siinä yhdistyvät luovuus, kriittinen ajattelu ja käytännönläheinen lähestymistapa monimutkaisten kysymysten käsittelyyn.

Toisin kuin perinteiset ongelmanratkaisumenetelmät, luova ongelmanratkaisu kannustaa ajattelemaan laatikon ulkopuolella ja tutkimaan epätavanomaisia ratkaisuja.





Luovan ongelmanratkaisun merkitys yrittäjyydessä

Yrittäjyyden tiellä kohtaat usein ainutlaatuisia ja odottamattomia haasteita. Luova ongelmanratkaisu on avainasemassa näiden haasteiden voittamisessa ja niiden muuttamisessa kasvumahdollisuuksiksi.

Kyse ei ole vain ratkaisun löytämisestä, vaan tehokkaimman, toimivimman ja innovatiivisimman ratkaisun löytämisestä, joka antaa yrityksellesi kilpailuetua.

Innovatiivisen ajattelutavan edistäminen

Luovaan ongelmanratkaisuun tähtäävän ajattelutavan kehittäminen edellyttää riskien hyväksymistä, epäonnistumisista oppimista ja avoimuutta uusille ideoille ja näkökulmille.

Siihen kuuluu myös uteliaisuuden ja jatkuvan oppimisen ja parantamisen halun kasvattaminen.

Ongelmanratkaisutaitojen tarve

Ongelmanratkaisutaidot ovat ratkaisevan tärkeitä liikemaailman monimutkaisissa ja epävarmoissa tilanteissa selviytymisessä. Niiden avulla yrittäjät pystyvät käsittelemään toiminnallisia, taloudellisia ja strategisia haasteita tehokkaasti. Nämä taidot ovat välttämättömiä markkinoiden muutokseen, asiakkaiden tarpeisiin ja teknologian kehitykseen sopeutumisessa.



Haasteiden muuttaminen mahdollisuudeksi

Tehokkaiden ongelmanratkaisutaitojen avulla yrittäjät eivät vain pysty ratkaisemaan ongelmia vaan myös muuttamaan haasteet liiketoimintamahdollisuuksiksi. Tämä kyky voi johtaa innovointiin, parempiin palveluihin ja uusiin markkinarakoihin. Siihen kuuluu ongelman ytimen tunnistaminen, sen vaikutusten ymmärtäminen ja luovien strategioiden kehittäminen ongelman muuttamiseksi eduksi.

Tosielämän liiketoimintaesimerkki: Starbucksin Pivot

Howard Schultz muutti Starbucksin kahvipapujen vähittäismyyjästä kahvilakonseptiksi saatuaan inspiraationsa Italian espressobaareista ja tunnistettuaan kahvilakokemuksen hyödyntämättömän potentiaalin. Tämä strateginen muutos korjasi keskeisen markkinavajeen, ja Starbucksista tuli ikoninen kahvila, josta se tunnetaan nykyään maailmanlaajuisesti.

Kestävän liiketoiminnan rakentaminen

Ongelmanratkaisussa loistavat yritykset ovat joustavampia ja kestävät paremmin vaikeita aikoja. Tämä joustavuus on ratkaisevan tärkeää pitkän aikavälin menestyksen ja kestävyuden kannalta.

Ongelmanratkaisuun perustuva lähestymistapa auttaa ennakoimaan mahdollisia ongelmia ja valmistelemaan strategioita niiden lieventämiseksi.

Tosielämän liiketoimintaesimerkki: Netflixin kehitys

Netflix on esimerkki liiketoiminnan joustavuudesta. Alun perin DVD-levyjen vuokrauspalveluna toiminut Netflix ennakoi suoratoistopalvelun potentiaalin ja siirtyi jo varhaisessa vaiheessa. Kun kilpailijat, kuten Blockbuster, taantuivat, Netflixin halu ratkaista ongelmia ennen kuin niistä tuli eksistentiaalisia uhkia, antoi sille mahdollisuuden hallita viihdeteollisuutta ja jatkaa innovointia tulevaisuutta varten.

02

KÄSITE JA PERUSTEET



Keskeiset käsitteet

- 01.** Ongelman tunnistaminen ja analysointi
- 02.** Kriittisen ajattelun taidot
- 03.** Päätöksentekoprosessit
- 04.** Kognitiivisten ennakkoluulojen voittaminen
- 05.** Luovan ongelmanratkaisun soveltaminen yritystoiminnassa





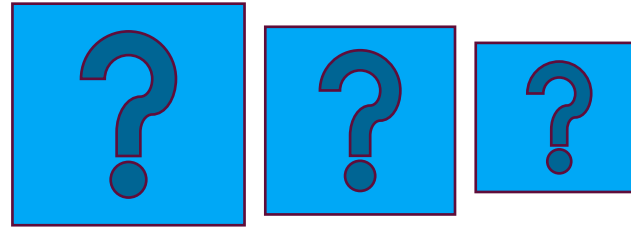
01. Ongelman tunnistaminen ja analysointi

Todellisen ongelman tunnistaminen on onnistuneen yrittäjyyden kulmakivi. Se ratkaisee innovaation ja pysähtyneisyyden, menestyksen ja epäonnistumisen välillä. Tämän **käsitteen** ymmärtäminen **on ratkaisevan tärkeää**, koska väärään ongelmaan puuttuminen voi tuhlaata arvokasta aikaa ja resursseja.

Miten SINÄ voit **paljastaa asian/ongelman?**

Esittelyssä on **"5 syytä" -tekniikka**, joka on Sakichi Toyodan (Toyodan perustaja) kehittämä yksinkertainen mutta tehokas työkalu tehokkaaseen ongelmanratkaisuun. Kysymällä viisi kertaa "Miksi?" vastauksena ongelmaan voimme kuoria kerrokset pois ja paljastaa perimmäisen syyn. Katsotaanpa, miten tämä toimii käytännössä.

Ongelman tunnistaminen ja analysointi



5 miksi toiminnassa: Opiskelijayrittäjäskenaario... Kuvittele, että olet opiskelija, joka on perustanut pienyrityksen, joka myy käsintehtyjä koruja kampuksellasi. Huomaat, että myynti on laskenut viimeisen kuukauden aikana. Kysymys "Miksi?" paljastaa perimmäisen ongelman:

Ensimmäinen Miksi: Myynti on laskenut, koska kävijöitä on vähemmän.

Toinen miksi: Kävijämäärät ovat vähentyneet uuden, suosituksen ruokakojon vuoksi.

Kolmas syy: Miksi: Ruokakoju on suosituampi, koska se sijaitsee keskeisellä paikalla.

Neljäs Miksi: Valitsin hiljaisen paikan, koska ajattelin, että se olisi parempi.

Viides Miksi: En ottanut huomioon asiakkaiden liikennemääriä valitessani sijaintia.

Juurisyys: Ei tutkittu optimaalista kioskin sijoittelua asiakasliikenteen perusteella.

Oireet vs. perussyt

Oireena on, että kävijämäärät vähenevät, mikä johtaa myynnin vähenemiseen. Perimmäinen syy ei kuitenkaan ole pelkästään ruokakojujen aiheuttama kilpailu, vaan myös se, että et ole tutkinut sitä, missä yrityksesi kannattaa parhaiten sijoittaa, jotta se houkuttelisi asiakkaita.

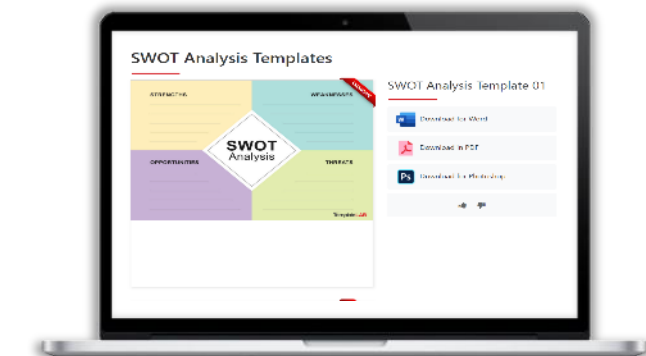
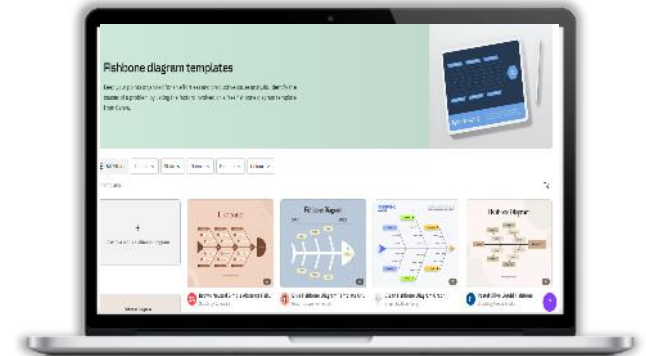
Pelkkä kilpaileminen ruokakojon kanssa saattaa lisätä liikennettä väliaikaisesti, mutta asiakkaiden kävijämäärien ymmärtäminen ja mukautuminen johtaa strategisempaan ja kestävämpään ratkaisuun.

Ongelmien tunnistaminen ja analysointi: Analyysityökalut

Virtauskaaviot ovat erinomaisia prosessien visualisointiin ja ongelmakohtien paikantamiseen. Löydät mallin [TÄÄLLÄ!](#)

Fishbone-kaaviot eli Ishikawa-kaaviot auttavat meitä hahmottamaan ongelman kaikki mahdolliset syyt. Löydät mallit [TÄÄLLÄ!](#)

SWOT-analyysin avulla voimme arvioida tilanteeseen liittyviä vahvuuksia, heikkouksia, mahdollisuuksia ja uhkia. Löydät mallit [TÄÄLLÄ!](#)





02. Kriittinen ajattelu ongelmanratkaisussa

Kriittinen ajattelu on asian objektiivista analysointia ja arviointia, jonka avulla muodostetaan tuomio. Se on luovan ongelmanratkaisun kulmakivi, jonka avulla yrittäjät voivat analysoida ongelmia ja kehittää tehokkaita ratkaisuja.

Kriittisen ajattelun prosessi:

Tulkkaus: Tiedon tai tilanteen merkityksen ymmärtäminen ja selventäminen.

Analysointi: Tiedon pilkkominen osiin sen rakenteen ymmärtämiseksi.

Arviointi: Tietolähteiden, väitteiden ja ideoiden uskottavuuden ja merkityksellisyyden arviointi.

Syntetisointi: Uuden ja olemassa olevan tiedon yhdistäminen monipuolisen ymmärryksen muodostamiseksi.

Miksi yrittäjät tarvitsevat kriittistä ajattelua?

*Aika keskustella:
Oletko samaa mieltä siitä, että yrittäjyydessä yleinen uskomus on "epäonnistuminen ei ole vaihtoehto"?*

Yrittäjät käyttävät kriittistä ajattelua arvioidessaan markkinamahdollisuuksia, arvioidessaan riskejä ja tehdessään strategisia päätöksiä. Kyse on uteliaisuudesta, tavanomaisen viisauden kyseenalaistamisesta ja siitä, että asioita ei oteta sellaisenaan.

Kriittiset ajattelijat ovat taitavia pohtimaan useita näkökulmia ja vaihtoehtoja, mikä johtaa innovatiivisempiin ja tehokkaampiin ratkaisuihin.

Tosielämän esimerkki: Reid Hoffmanin, LinkedInin perustajan, tarina on esimerkki kriittisestä ajattelusta yrittäjyydessä. Hoffman analysoi varhaisen sosiaalisen median maisemaa, arvioi ammatillisen verkostoitumisen mahdollisuuksia ja yhdisti nämä havainnot LinkedInin käynnistämiseksi.



03. Navigointi päätöksenteossa

Tehokas päätöksenteko on usein prosessi, jossa valitaan paras vaihtoehto useiden vaihtoehtojen joukosta. On olemassa muutamia tärkeitä päätöksentekotapoja, jotka on syytä ottaa huomioon:

Rationaalinen päätöksenteko - Systemaattinen prosessi, jossa määritellään ongelmat, analysoidaan tiedot ja valitaan loogisin ja hyödyllisin lopputulos. **Esimerkki:** Markkinatietojen analysointi tuotteen ominaisuuksista päättämiseksi.

Intuitiivinen päätöksenteko - luottaa vaistoihin ja vaistoihin, käytetään usein, kun aikaa on vähän tai tiedot ovat puutteellisia. **Esimerkki:** Startup-yrityksen perustaja päättää muuttaa liiketoimintamalliaan alan trendien ja asiakaspalautteen perusteella.

Luova päätöksenteko - Innovatiivinen lähestymistapa, jolla etsitään uudenlaisia ratkaisuja monimutkaisiin ongelmiin. **Esimerkki:** Netflixin päätös investoida alkuperäissisältöön ei ollut vain intuitiivinen vaan myös luova veto kuluttajien muuttuviin mieltymyksiin.

04. Kognitiiviset ennakkoluulot ja ongelmanratkaisu



Kognitiiviset ennakkoluulot voivat haitata ongelmanratkaisua vaikuttamalla arvostelukykyyneen ja päätöksentekoon. On olemassa muutamia yleisiä yrittäjän ennakkoluuloja:

Vahvistusharha: Taipumus etsiä, tulkita ja muistaa tietoa tavalla, joka vahvistaa omia ennakkokäsityksiä, mikä johtaa tilastollisiin virheisiin. Esimerkki: Yrittäjä saattaa tunnustaa vain tiedot, jotka tukevat hänen tuotteensa menestystä, mutta jättää huomiotta päinvastaiset markkinasignaalit.

Ankkurointivinouma (anchoring bias): Tämä tapahtuu, kun yksilö luottaa liikaa alkuperäiseen tietoon (ankkuri) päätöksiä tehdessään. Esimerkiksi alkuperäinen hinnoittelu voi vaikuttaa perusteettomasti tuleviin hinnoittelustrategioihin uusista markkinatiedoista huolimatta.

Yli-itsevarmuusharha: Oman kyvyn yliarvioiminen suorittaa tehtäviä tai tehdä tarkkoja arvioita riskeistä tai ennusteista. Tämä harha voi johtaa siihen, että yrittäjä aliarvioi projektiin liittyvän ajan, kustannukset tai riskit.

Emotionaalinen päättely: Tunteiden antaminen sanella todellisuuden tulkinta. Esimerkiksi perustajan kiintymys alkuperäiseen tuoteideaan voi estää häntä muuttamasta toimintaansa tarvittaessa.

Kognitiiviset ennakkoluulot ja ongelmanratkaisu: Strategiat ennakkoluulojen torjumiseksi

Mindfulness ja itsereflektio - Säännölliset harjoitukset, jotka edistävät tietoisuutta omista ajatusmalleista ja päätöksentekoprosesseista.

Vastakkaisten todisteiden etsiminen: Etsitään aktiivisesti tietoa, joka kyseenalaistaa olemassa olevat uskomukset.

Ryhmäpätöksenteko - Erilaisten tiimien hyödyntäminen eri näkökulmien tarjoamiseksi, mikä voi vähentää yksilöiden ennakkoluuloja ja johtaa tasapainoisempiin päätöksiin.

Strukturoidut päätöksentekoprosessit - Edward de Bonon "kuuden ajatteluhatun" kaltaisten kehysten käyttöönotto voi tarjota systemaattisen lähestymistavan, jonka avulla voidaan tutkia ongelman eri näkökohtia ennakkoluulottomasti.

Huippuvinkki: Kannusta oppilaita tunnistamaan jokin äskettäinen päätös, jossa ennakkoluulot ovat saattaneet vaikuttaa lopputulokseen, ja keskustelemaan siitä, miten vaihtoehtoiset strategiat olisivat voineet lieventää tätä vaikutusta.

05. Luovan ongelmanratkaisun soveltaminen yrittäjyyskontekstissa

Ainutlaatuisiin haasteisiin vastaaminen: Yrittäjät kohtaavat usein ongelmia, joita ei löydy oppikirjoista. Jokainen haaste on ainutlaatuinen ja vaatii räätälöityä lähestymistapaa, joka mukautuu muuttuviin olosuhteisiin. Esimerkiksi miten Dropbox ratkaisi tiedostojen jakamiseen liittyvän yleisen ongelman luomalla käyttäjäystävällisen pilvipohjaisen alustan.

Ongelmanratkaisua pidemmälle: Kyse on mahdollisten ongelmien ennakoinnista ja niiden muuntamisesta innovaatiomahdollisuuksiksi. Mieti, miten Netflix siirtyi DVD-vuokrauksesta suoratoistopalveluun ja muutti viihdeteollisuutta perusteellisesti.

Innovaatioiden vaaliminen: Luovan ongelmanratkaisun rooli ulottuu myös uusien liiketoimintamallien, tuotteiden ja palvelujen keksimiseen, jotka häiritsevät markkinoita. Erinomainen esimerkki on se, miten Tesla määritteli autoteollisuuden uudelleen tekemällä sähköautoista haluttuja ja valtavirtaa edustavia.

03

KÄYTÄNNÖN TAITOJEN KEHITTÄMINEN



ONGELMASKENAARIOT

Jokainen yrittäjän matka alkaa haasteista. Opiskelijana saatat kohdata esteitä, jotka koettelevat päättäväisyyttäsi ja luovuuttasi. Tutustutaanpa kolmeen skenaarioon, joita saatat kohdata kampusympäristössä:

1. Tapahtuman suunnitteluongelma: Olet järjestämässä kampuksella urapäivää, mutta opiskelijoiden kiinnostus ja sitoutuminen vaikuttavat vähäisiltä.
2. Tuotemyynnin ongelma: Olet alkanut myydä ympäristöystävällisiä vesipulloja kampuksella, mutta myynti ei vastaa ennusteita.
3. Palvelunäkyvyysongelma: Tiimisi tarjoaa tukiovetuspalveluja, mutta teillä on vaikeuksia tavoittaa opiskelijoita, jotka voisivat hyötyä avustanne.

Pohdi näitä ongelmia, kun käymme läpi erilaisia luovia ongelmanratkaisuharjoituksia.

Kuusi ajatteluhattua - harjoitus ongelmanratkais ua varten

[Video
tutorial on
exercise](#)



Edward de Bonon kehittämä kuusi ajatteluhattua on menetelmä, jonka avulla päätöksiä voidaan tarkastella useista tärkeistä näkökulmista. Se on työkalu, joka voi auttaa meitä ajattelemaan kohtaamiamme ongelmia eri tavalla. Seuraavassa kerrotaan, miten voit soveltaa sitä skenaarioihimme:

Valkohattu: Keskity urapäivän tapahtumaa varten käytettävissäsi oleviin tietoihin.

Punainen hattu: Mitä mieltä olet intuitiivisesti vesipullojen myyntiin liittyvästä lähestymistavasta?

Musta hattu: Mikä tutorointipalvelun nykyisessä markkinointistrategiassa voisi mennä pieleen?

Keltainen hattu: Mitkä ovat kunkin hankkeen mahdolliset hyödyt?

Vihreä hattu: Miten voimme olla luovia urapäivän osallistumisen lisäämiseksi?

Sininen hattu: Ajatteluprosessin hallinta - miten ajattelemme näiden ongelmien ratkaisemista?

Tutkikaa ryhmissä hattujen avulla esitettyjen skenaarioiden eri puolia.

Nopea verkostoituminen ongelmanratkaisua varten

Nopea verkostoituminen on dynaaminen tapa jakaa ongelmia ja kerätä nopeasti erilaisia näkemyksiä.

Seuraavassa kerrotaan, miten sitä sovelletaan skenaarioihimme:

Aseta ajastin **3 minuutin välejä** varten, jolloin selität ongelmasi vertaisryhmälle.

Seuraavien kolmen minuutin aikana **vertaisesi** antaa mahdollisimman monta ideaa, ennen kuin siirryt seuraavaan henkilöön.

Lopulta sinulla on erilaisia näkökulmia esimerkiksi siihen, miten saada enemmän opiskelijoita osallistumaan urapäivään, lisätä vesipullojen myyntiä tai markkinoida tutoropalvelujasi.

Tämä aktiviteetti pakottaa sinut ajattelemaan itsenäisesti ja pohtimaan useita näkökulmia.

5 Syytä - tekniikka

[Video
tutorial on
exercise](#)



Viisi syytä -tekniikka on yksinkertainen mutta tehokas menetelmä, jolla päästään ongelman ytimeen.

Sovella sitä skenaarioihimme kysymällä viisi kertaa "Miksi?" jokaiseen kysymykseen.

Esimerkiksi:

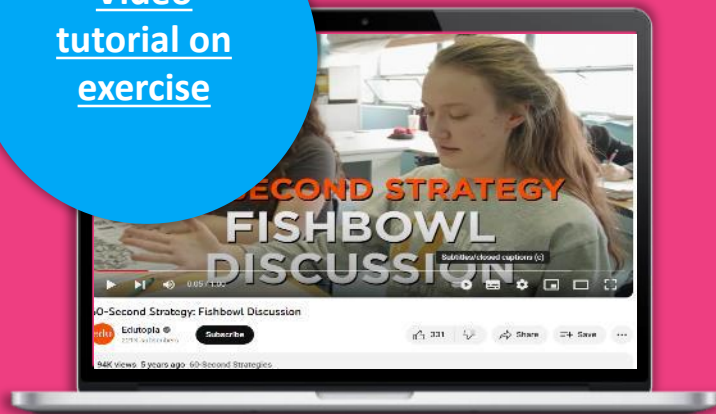
Miksi urapäivän sitoutuminen on vähäistä? Tapahtumaa ei mainosteta hyvin.

Kysele "Miksi?", kunnes löydät perimmäisen syyn, johon voit puuttua.

Suorita tämä harjoitus yksin tai ryhmässä ja vertaile lopullisia "miksi"-kohteitasi yhteisten teemojen ja syvempien kysymysten löytämiseksi.

Yhteistyössä Tapahtuva Tutkimus ja Fishbowl- keskustelu

[Video
tutorial on
exercise](#)



Kalakuppilakeskustelu on vuoropuhelun muoto, jossa koko ryhmä voi osallistua keskusteluun. Useat ihmiset voivat osallistua keskusteluun.

Skenaarioissamme muutama vapaaehtoinen voi aloittaa keskustelun ongelmasta keskellä, kun muut kuuntelevat, ja vaihtaa sitten paikkaa ja lisätä uusia ideoita.

Tämä muoto auttaa sinua ymmärtämään moniulotteisesti esimerkiksi tapahtumien vähäistä osallistumisaktiivisuutta, hitaasti etenevää tuotemyyntiä tai tehottomuutta.

Ratkaisujen toteuttaminen... Toimintasuunnitelmat ja sopeutumiskyky



Nyt kun olemme ideoineet ratkaisuja erilaisilla luovilla ongelmanratkaisutekniikoilla, on aika **siirtyä ideoinnista toteutukseen**. Onnistumisen avain on jäsennelty toimintasuunnitelma ja joustavuus mukautua uusiin oivalluksiin ja olosuhteisiin.

Käymme läpi, miten laatia yksityiskohtainen toimintasuunnitelma, kohdentaa resurssit tehokkaasti ja asettaa realistiset aikataulut, ja samalla säilyttää ketteryys, jolla voi tarvittaessa muuttaa toimintaansa.

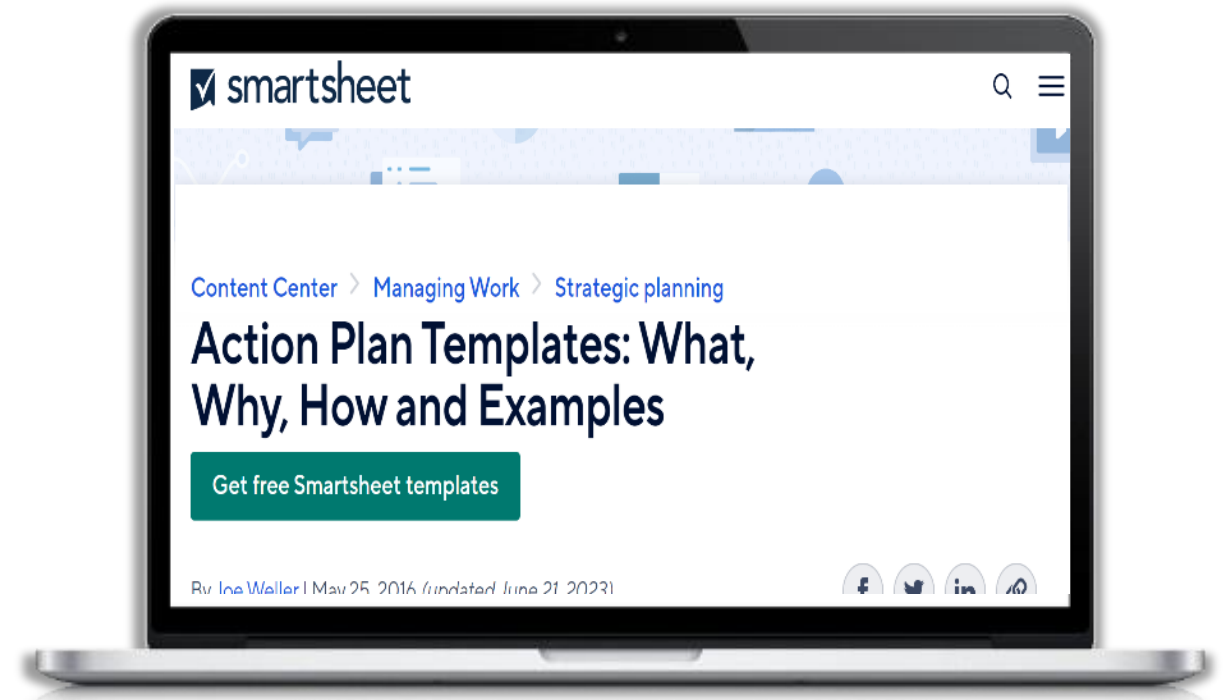
Ratkaisujen elävöittäminen

1.Toimintasuunnitelman kehittäminen

Määrittele tavoitteet: Kerro selkeästi, mitä haluat saavuttaa ratkaisullasi. Urapäivää varten se voi olla esimerkiksi opiskelijoiden osallistumisen kaksinkertaistaminen.

Määrittele vaiheet ja vaiheet: Jaottele tavoitteesi toteuttamiskelpoisiin vaiheisiin. Yksi vaihe voi esimerkiksi olla kumppanuus kampuksen suosittujen kerhojen kanssa tapahtuman mainostamiseksi.

Toimintamalli: TÄÄLTÄ on malleja toimintasuunnitelmien luomiseen, jotka auttavat sinua pääsemään alkuun!



Ratkaisujen elävöittäminen

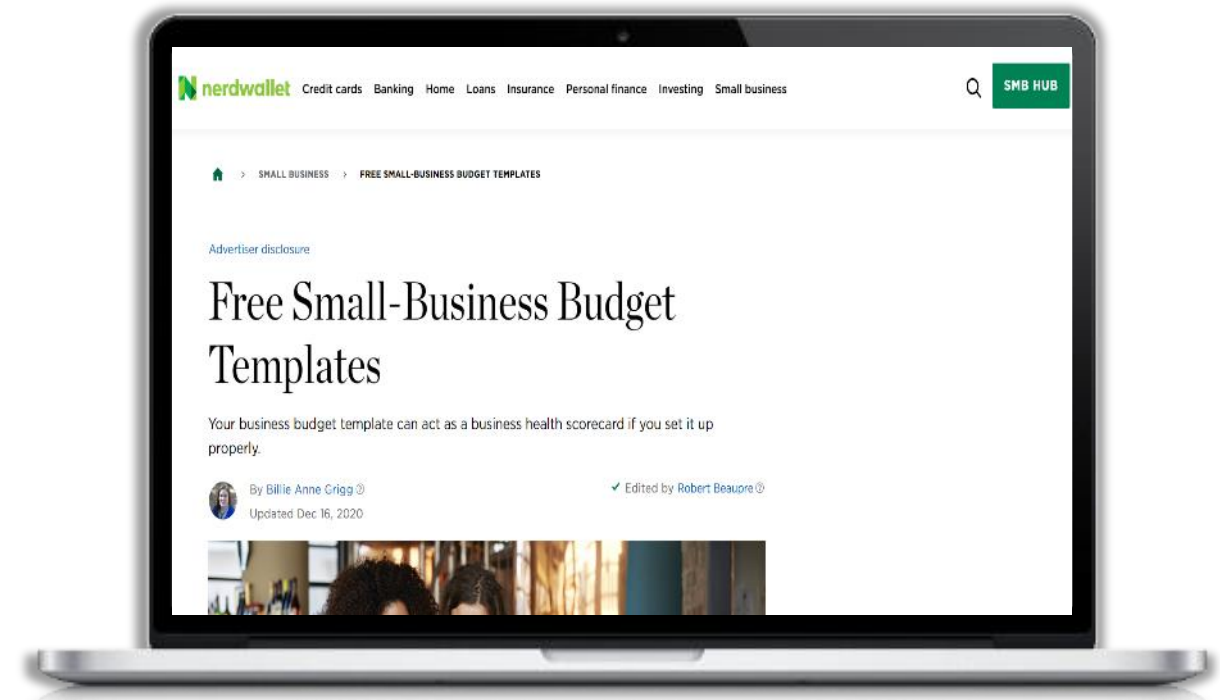
2. Resurssien jakaminen

Budjetointi: Budjetointi: On tärkeää budjetoida projekti/yritys. Jos esimerkiksi painatetaan flyereita vesipulloaloitetta varten, kuinka paljon se maksaa?

Työvoima: Keskustele yrityksesi tarvitseman työvoiman määrittämisestä. Kuinka monta tutoropettajaa tarvitaan mahdollisen kysynnän tyydyttämiseksi?

Materiaaliresurssit: Tunnista tarvitsemasi materiaalit. Työelämäpäivää varten näihin voivat kuulua audiovisuaaliset laitteet, istuimet ja virvokkeet.

Toiminta: Oppilaat voivat käyttää tätä budjetointilomakkeen mallia TÄÄLTÄ valitsemiensa ongelmaskenaarioiden tarpeisiin.



Ratkaisujen elävöittäminen

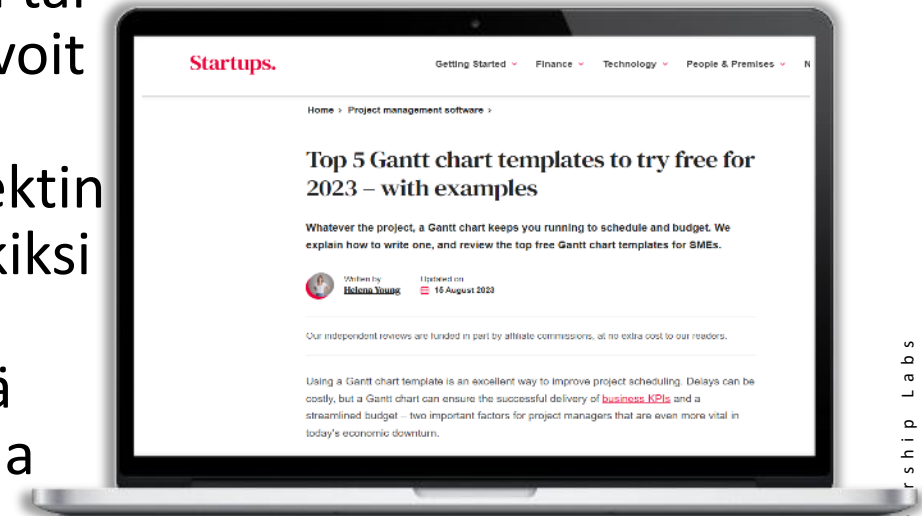
3. Aikataulujen asettaminen

Aikajanatyökalut: Aikajanatyökalut, kuten Gantt-kaaviot, ovat välttämättömiä projektien suunnittelussa ja niiden etenemisen visualisoinnissa. Microsoft Projectin kaltaisten ohjelmistojen tai GanttProjectin kaltaisten ilmaisten online-työkalujen avulla voit suunnitella tehtävät ja riippuvuudet selkeästi.

Virstanpylväät: Välitavoitteet ovat keskeisiä tavoitteita projektin aikataulussa, jotka merkitsevät tärkeitä saavutuksia. Esimerkiksi urapäivähankkeessasi tärkeä virstanpylväs voi olla kaikkien vierailevien puhujien vahvistuksen saaminen vähintään neljä viikkoa ennen tapahtumaa. Tämä toimii puskurina, joka antaa aikaa mukautuksiin tarvittaessa.

Toiminta: Olipa kyse sitten urapäivästä, vesipullojen myyntistrategiasta jne. Määrittele vähintään kolme tärkeintä välitavoitetta ja merkitse ne aikajanelle ottaen huomioon kunkin vaatiman valmisteluajan ja valmistelun.

TÄÄLTÄ on joitakin Gantt-kaavion malleja käytettäväksi!



Ratkaisujen elävöittäminen

4. Joustavuus ja sopeutuminen

Kääntöpisteet: Liiketoiminnassa odottamatonta on odotettavissa. Kun tunnistat käännekohdat etukäteen, voit muuttaa kurssia nopeasti. Jos esimerkiksi urapäivän tärkeä puhuja vetäytyy, mikä on varasuunnitelmasi? Voisitko järjestää sen sijaan paneelikeskustelun tiedekunnan kanssa?

Palautesilmukat: Palautesilmukat ovat järjestelmiä, jotka perustat projektin suorituskyvyn mittaamiseksi ja oivallusten keräämiseksi. Jos myyt ympäristöystävällisiä vesipulloja, voit esimerkiksi seurata, miten opiskelijat reagoivat erilaisiin markkinointitapoihin, näkykö sosiaalisen median sitoutuminen myynnissä? jne.

Toiminta: Kuvittele, että tärkein vesipullojen toimittajasi nostaa yhtäkkiä hintoja, mikä vaikuttaa myyntikatteeseesi. Tai kenties urapäivänä on odottamaton sähkökatko. Ryhmissänne roolipelatkaa näitä tilanteita. Miten reagoisitte? Mitä muutoksia tekisitte? Keskustelkaa roolileikin jälkeen siitä, mitä olette oppineet ja miten sitä voitaisiin soveltaa tosielämän liiketoimintapyrkimykseen.

Ratkaisujen elävöittäminen

Kun sinulla on vankka toimintasuunnitelma, selkeä resurssien jako ja asetettu aikataulu, voit toteuttaa ratkaisusi tehokkaasti. Muista kuitenkin, että menestyneimmät yrittäjät ovat niitä, jotka osaavat sopeutua muutoksiin.

Ryhmäharjoitus: Pyydä kutakin ryhmää esittelemään toimintasuunnitelmansa, resurssien jakamisensa ja aikataulunsa luokalle ja saamaan palautetta lähestymistapansa tarkentamiseksi.

04

POHDINTA JA JOHTOPÄÄTÖS



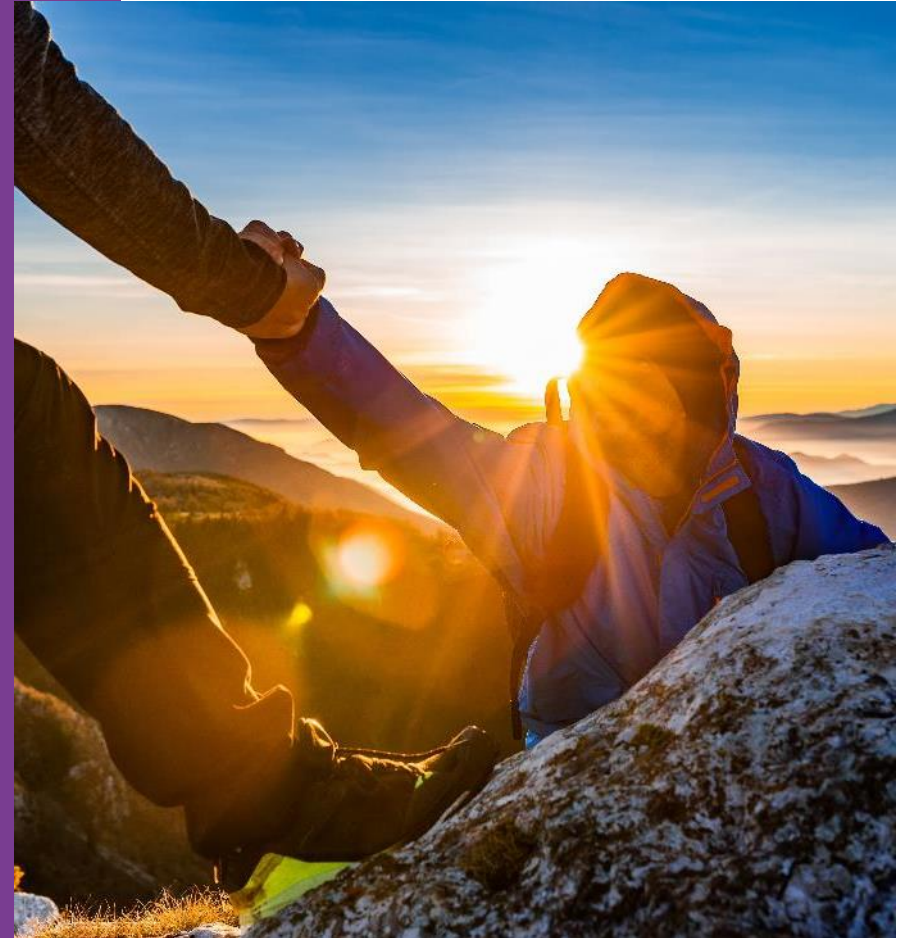
POHDINTA

Luovaa ongelmanratkaisua käsittelevän moduulin päätteeksi mietitään hetki matkan alkua ja hankittuja taitoja.

Olemme tutkineet erilaisia ongelmatilanteita, käyttäneet erilaisia luovia ongelmanratkaisumenetelmiä ja oppineet, miten tärkeää on seurata ja iteroida ratkaisuja.

Keskustelkaa keskenänne tai kirjatkaa muistiin oppimispäiväkirjaanne: Mitkä tekniikat herättivät teissä eniten vastakaikua? Oletteko löytäneet uusia vahvuuksia tai kasvualueita näiden harjoitusten aikana?

Pohdi, miten näitä taitoja voitaisiin soveltaa paitsi yrittäjyyteen myös henkilökohtaisiin haasteisiin ja akateemisiin opintoihin.



Pohdinta Toiminta

Toiminta 1

Luokaa ryhmissä tai yksin "pohdintakartta", johon merkitsette käyttämänne ongelmanratkaisumenetelmät ja kunkin menetelmän viereen erityistaidot tai -tiedot, joita olette saaneet. Jakakaa pohdintakartta luokan tai ryhmänne kanssa ja keskustelkaa yhteisistä oivalluksista tai erilaisista kokemuksista.

Toiminta 2

Kirjoita viimeistä harjoitusta varten lyhyt toimintasuunnitelma, jossa hahmotellaan, miten aiot sisällyttää oppimasi ongelmanratkaisutekniikat tuleviin projekteihisi tai yrittäjyys Hankkeisiisi. Muotoile vähintään yksi luovaan ongelmanratkaisuun liittyvä henkilökohtainen tavoite, jonka haluat saavuttaa seuraavan kuukauden aikana, ja jaa se kumppanin kanssa. Vastuullisuus voi lisätä huomattavasti tavoitteiden saavuttamisen todennäköisyyttä.

PÄÄTELMÄ



Luova ongelmanratkaisu on enemmän kuin joukko työkaluja; se on ajattelutapa, joka palvelee sinua koko yrittäjä- ja henkilökohtaisen elämäsi ajan.

Kun etenet eteenpäin, kannu mukanasasi täällä kehittämäsi uteliaisuus ja analyyttinen ajattelu. Muista, että jokainen ongelma on mahdollisuus innovointiin ja kasvuun.

Kannustamme sinua jatkamaan näiden menetelmien harjoittelua, olipa kyse sitten uusien yritysten käynnistämisestä, ryhmäprojekteista tai päivittäisten päätösten tekemisestä.



SEURAA MATKAAMME



www.entreneurshiplabs.eu



Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.