

זה בא בגדול - ניהול עסקי

כתבה: אורית ברג

אגף תכניות סיוע ומניעה, שפ"י

מטרות

1. התלמידים ישללו עמדה פנימית של מסוגלות עצמית ושל אמון ביכולתם לניהול עסקי של פרויקט היזמות החברתית.
2. התלמידים ירכשו כלים לזיהוי מצבים מורכבים בהתנסות החברתית ולהתמודדות עמם.
3. התלמידים יצרו חיבורים בין ניהול עסקי יעיל בהתנסויות במעורבות חברתית לבין ניהול עסקי יעיל במצבי חיים אחרים.

מהלך הפעילות

שלב א': פתיחה (5 דקות)

המנחה יסביר שלהיות יזם בתחום המעורבות החברתית פירושו לנהל ולארגן את הפעילות ולא רק להשתתף בה. ואיך עושים זאת? היום נתאמן על תפקידים שונים בהתנסויות בחיים.

המנחה ישמיע, אפשר גם להקרין, את השיר "[שיר אהבה פוליטי](#)" (אם האהבה הייתה מדינה), מאת יהונתן גפן, בביצוע חנן יובל.

שלב ב': כובעי בידי, אני מוכרח לרוץ

המנחה יאמר שכל אחד מאתנו מתחיל לפעמים תפקיד חדש – בחוג, בהדרכה, בהתנדבות, בעבודה. המנחה יבקש מהמעוניינים בכך לשתף בהתחלה חדשה שהתנסו בה: מה היה, באיזו התחלה מדובר, ובעיקר ברגע מסוים שנחרת בזיכרון.

המנחה יכין מבעוד מועד כעשרה כובעים מנייר עיתון וירשום על כל אחד מהם מקצוע אחר, למשל:

אנתרופולוג	איש שיווק	פרסומאי
כלכלן	רופא	אמן
פוליטיקאי	מנחה	יחצ"ן
פסיכולוג	איש היי טק	

תלמידים המעוניינים בכך יבחרו כובע מסוים, יחבשו אותו ויספרו עוד על האירוע שתיאר חברם, אך כעת מנקודת המבט המקצועית של בעל הכובע. המנחה ידריך את התלמידים לחשוב מה האינטרס של אותו בעל מקצוע, מה מעניין אותו, במה המומחיות שלו, ובהתאם

לזה לנסח את דבריהם. בתום הסבב, המנחה יפנה לתלמיד ששיתף באירוע וישאל אותו אם משהו בהתייחסויות המקצועיות שבוטאו הרחיב, ולו במעט, את התייחסותו לאותו אירוע.

יש להשתדל לערוך שלושה סבבים.

שאלות לדיון

- מה למדתם מפעילות זו?
- כיצד יכול אדם לפתח לעצמו כמה נקודות מבט על אותו אירוע?
- במה תקדם אותנו היכולת להתבונן במצבי חיים בצורה מורכבת, מכמה נקודות מבט?
- שתפו במקרה שבו הצלחתם להתבונן על אירוע מנקודות מבט נוספות וזה שינה את הדרך שבה בחרתם להתנהל (בתחומי לימוד, משפחה וחברים).

שלב ג': ניהול עסקי של פרויקט היזמות החברתית – עבודה בזוגות

המשתתפים יתחלקו לזוגות, כל זוג יקבל רשימת מיומנויות עסקיות שלהן נדרשים אנשים למילוי תפקידים שונים. על כל משתתף לבחור במיומנות אחת שהוא שולט בה ובמיומנות אחת שהוא מתקשה בה. כל משתתף יחלוק עם בן זוגו את בחירתו וידגים.

- | | |
|---------------------------------|-------------------------------|
| • תיאום וארגון | • הצבת גבולות לאנשים אחרים |
| • חישוב עלויות והוצאות | • תושייה ויצירתיות |
| • שכנוע אנשים ורתימתם | • דבקות בתכנון |
| • התמודדות במצבי לחץ | • ספונטניות ואלתור |
| • התמודדות עם שינויים לא-צפויים | • יצירת קשרים עם אנשים אחרים |
| • שיתוף פעולה עם אחרים | • הכנה והתכוננות מראש |
| • מתן סמכויות ותפקידים לאחרים | • הפקת לקחים וחשיבה רפלקטיבית |
| • קבלת החלטות בזמן אמת | • התמודדות עם אכזבות |
| • התייעצות ושיתוף בלבטים | • התמודדות עם הצלחות |
| • עמידה בלוח זמנים | • שיתוף בקשיים ובפגיעות |
| • התמדה גם כשמשעמם | |
| • התמודדות עם פחד | |
| • הצבת גבולות לעצמי | |

שלב ד': דיון במליאה

- איזו מסקנה התחדדה בכם בעקבות השיחה בזוגות?
- מה למדתם על חברכם, על עצמכם ועל ניהול עסקי עצמי?
- לו הייתם נשאלים אותה שאלה בהתייחסות ללימודים לבגרויות, האם הייתם בוחרים מיומנויות אחרות לתאר את שקיים בכם ואת שחסר לכם? מדוע?

סיכום

לסיכום הפעילות, המנחה יקרא את הסיפור שלהלן:

בעל מפעל נעליים אחד רצה להרחיב את עסקיו. הוא שלח שניים ממנהליו מעבר לים כדי שיסקרו שווקים חדשים לייצוא.

המנהל הראשון הגיע ליבשת לאחר שבועות של הפלגה, ירד מהאנייה וראה שכל התושבים הולכים יחפים ואינם יודעים מהן נעליים. הוא כתב מברק למנהל המפעל: "הגעתי, ראיתי שאיש אינו יודע מה זה נעליים, אין פה סיכוי למכור ולו זוג אחד. אני חוזר".

המנהל השני הגיע לקצה אחר של היבשת, ירד מהאנייה, ראה שכולם יחפים ומיהר לכתוב מברק לבעל המפעל: "הגעתי, ראיתי שלאיש אין כאן נעליים ושיש פה פוטנציאל אדיר למכור מיליונים של זוגות. התחלתי כבר במגעים ראשונים".

מקור: <http://milatova.org.il/show.asp?mador=4855&id=59309#.VQVj2tKqllLU>

נסיים בברכה לתלמידים: שידעו לזהות הזדמנויות, לפעול ולהצליח.