



CREASSE.EU



This project has been funded with support from the European Commission under the Erasmus+ Programme. This publication reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein. Project number: 2024-1-ES01-KA220-ADU-000256807.



Co-funded by
the European Union



CREASSE

MANUAL PRAKTIK "PËR ORGANIZIMIN E AKTIVITETEVE NË SIPËRMARRJEN KOLEKTIVE": ROLI I LEHTËSUESIT SOCIAL

UDHËZIME PËR ZHVILLIMIN E AKTIVITETEVE TË MENTORIMIT

TABELA E PËRMBAJTJES



Udhëzues për Zbatimin e Aktiviteteve të Mentorimit	1
• Përmbledhje e Shkurtër	1
• Objektivat e Modulit	1
• Lista e Kontrollit / Checklist	2
• Përmbajtja Mësimore	3
• Shembuj	6
• Lista Finale e Kontrollit	11
• Ushtrime për Reflektim	12
• Burime Shtesë dhe Lexime të Mëtejshme	13



UDHËZUES PËR ZBATIMIN E AKTIVITETEVE TË MENTORIMIT

Përmbledhje e Shkurtër

Ky modul do t'i pajisë nxënësit me aftësitë praktike dhe njohuritë e nevojshme për të zbatuar aktivitete mentorimi dhe trajnimi të përshtatura posaçërisht për sipërmarrësit socialë dhe solidarë. Pas përfundimit, pjesëmarrësit do të jenë të aftë në identifikimin e sfidave dhe mundësive unike me të cilat përballen individët dhe organizatat, dhe do të mësojnë të ofrojnë programe mentorimi. Për më tepër, moduli do të thellohet në ushtrime efektive të trajnimit, duke i mundësuar nxënësve të kuptojnë se si t'i udhëzojnë sipërmarrësit në zgjidhjen e problemeve, planifikimin strategjik dhe rritjen personale.

Objektivat e Modulit

Rezultatet specifike të të nxënit të këtij moduli përfshijnë:

- **Ndërtimi i Kapaciteteve për Shkallëzimin dhe Replikimin e Impaktit:** Të ndihmohen sipërmarrësit në zhvillimin e strategjive për zgjerimin e shtrirjes dhe ndikimit të tyre, duke siguruar qëndrueshmërinë dhe rritjen afatgjatë të iniciativave të tyre.

- **Lehtësimi i Zgjidhjes së Problemeve dhe Marrjes së Vendimeve:** Të ofrojë një qasje të strukturuar për identifikimin e sfidave, eksplorimin e zgjidhjeve dhe marrjen e vendimeve të informuara që përputhen me misionin e tyre shoqëror.
- **Kultivoni një Mjedis të Mësimit nga Bashkëmoshatarët:** Të krijojë hapësira ku sipërmarrësit mund të ndajnë përvojat, të mësojnë nga sukseset dhe dështimet e njëri-tjetrit dhe të ndërtojnë një ndjenjë mbështetjeje kolektive.
- **Promovimi i Rritjes Personale dhe Mirëqenies:** T'u ofrojë sipërmarrësve mbështetje për menaxhimin e stresit, balancimin e punës dhe jetës personale, si dhe zhvillimin e vetëdijes dhe inteligjencës emocionale

Checklist/Lista e Kontrollit

Kjo është një listë kontrolli për lehtësuesit që përgatiten për të studiuar dhe zbatuar këtë modul mësimor.

- Kuptoni **rolin e mentorit** (udhëzim, mbështetje, ndarje njohurish) kundrejt rolit të një trajneri (lehtësimi i vetëzbulimit, sfidimi i supozimeve, nxitja e llogaridhënies).
- Të kuptojë **fazat kryesore të një marrëdhënieje mentorimi** (fillimi, kultivimi, mbyllja), teknikat e dëgjimit aktiv dhe dhënien efektive të reagimeve.
- Të kuptojnë **qëllimin dhe mekanizmat e mentorimit** dhe trajnimit të aktiviteteve të planifikuara (p.sh., lojëra me role, diskutime në grup, analiza të studimeve të rasteve, ushtrime praktike).
- Të dijë si **të shpjegojnë udhëzimet**, të krijohen skenarë, të menaxhohet dinamika e grupit dhe të lehtësohen diskutimet për secilin aktivitet.

- Kuptoni që iniciativat SSE përballen me **sfida dhe mundësi specifike**
- Të njihemi me **disa shembuj specifike** të ndërhyrjeve të suksesshme të mentorimit ose trajnimit të SSE-së që u kapërcyen me udhëzime.
- Të jesh në gjendje të Konfirmoni konfigurimin e klasës, kërkesat teknologjike (projektor, internet, mjete bashkëpunimi nëse janë online) dhe çdo pushim ose rregullim të nevojshëm të kohës.

Përmbajtja Mësimore

Pse mentorim dhe trajnim për sipërmarrjet e SSE?

Sipërmarrja është një udhëtim sfidues dhe shpesh i vetmuar. Seancat e mentorimit dhe të trajnimit janë shumë të rëndësishme për sipërmarrësit në të gjithë sektorin, por ato kanë rëndësi të veçantë për ata që janë pjesë e Ekonomisë Sociale dhe Solidaritetit (SSE).

Mentorimi është një proces i zhvillimit personal dhe profesional ku një person më me përvojë, i quajtur mentor, udhëzon dhe mbështet njerëzit me më pak përvojë, të quajtur të mentoruar, në rritjen e tyre. Ai bazohet në një marrëdhënie besimi dhe të mësuarit të ndërsjellë, ku mentorët ndajnë njohuritë, aftësitë dhe përvojën e tyre për të ndihmuar të mentoruarit të zhvillojnë potencialin e tyre.

Trajnimi është një proces shoqërimi i personalizuar që synon të ndihmojë njerëzit të arrijnë qëllimet e tyre, si personalisht ashtu edhe profesionalisht. Një trajner, i cili është një profesionist që lehtëson këtë proces, përdor mjete dhe teknika të ndryshme për të ndihmuar klientët të identifikojnë qëllimet e tyre, të kapërcejnë pengesat dhe të zhvillojnë aftësi të reja.

Mentorët dhe trajnerët mund të ofrojnë një këndvështrim të jashtëm, duke ndihmuar në identifikimin e pikave të verbëra, duke sfiduar supozimet dhe **duke ofruar zgjidhje ose strategji alternative.**

Në fakt, Si mentorimi ashtu edhe trajnimi i ndihmojnë sipërmarrësit të përmirësojnë aftësitë e tyre kritike përtej ekspertizës së tyre kryesore në produkt ose shërbim. Kjo përfshin lidhshpë, komunikimin, negocimin, menaxhimin financiar, planifikimin strategjik dhe zgjidhjen e problemeve.

Dallimi kryesor midis trajnimit dhe mentorimit qëndron në fokusin dhe kohëzgjatjen e tyre. Trajnimi përqendrohet në zhvillimin e aftësive specifike për të arritur qëllime specifike afatshkurtra, ndërsa mentorimi përfshin mbështetje afatgjatë, bazuar në përvojën dhe njohuritë e mentorit, për rritjen personale dhe profesionale të të mentoruarit. Në rastin tonë konkret, Ndërmarrjet SSE përballen me një sërë sfidash dhe kompleksitetesh unike që e bëjnë mentorimin dhe trajnimin edhe më jetësor! Ndërmarrjet SSE janë nisma kolektive, kështu që ato duhet të merren me vendime pjesëmarrëse, menaxhim konfliktesh dhe organizim kolektiv të punës, sepse puna në grup është një nga thelbi i këtij lloji formule.

Si mund t'i mbështesin trajnerët dhe mentorët sipërmarrësit e SSE-së?

Sipërmarrësit e SSE duhet të gjejnë ekuilibrin delikat **midis arritjes së qëndrueshmërisë financiare dhe maksimizimit të ndikimit të tyre social dhe mjedisor.** Mentorët dhe trajnerët me përvojë në këtë fushë specifike mund t'i ndihmojnë ata të integrojnë këto qëllime, të zhvillojnë modele të forta biznesi që i japin përparësi të dyjave dhe të shmangin devijimin e misionit.

Ndryshe nga bizneset tradicionale, sipërmarrjet SSE shpesh mbështeten në një përzierje burimesh financimi, duke përfshirë grantet, investimet me ndikim dhe financimin e bazuar në komunitet. **Mentorët dhe trajnerët mund t'i udhëzojnë ata në kuptimin dhe aksesin në këto rrjedha të ndryshme financiare, duke i ndihmuar ata të artikulojnë vlerën e tyre sociale për të ndikuar te investitorët.**

Peizazhi ligjor dhe rregullator për ndërmarrjet SSE mund të jetë i ndërlikuar dhe të ndryshojë ndjeshëm në rajone të ndryshme. **Mentorët e specializuar mund të ofrojnë udhëzime mbi strukturat ligjore (kooperativat, shoqëritë reciproke, etj.) dhe pajtueshmërinë.**

Për më tepër, shkallëzimi i një ndërmarrjeje SSE shpesh nënkupton **shkallëzimin e ndikimit**, jo vetëm fitimit. Mentorët mund t'i udhëzojnë sipërmarrësit në zhvillimin e strategjive për zgjerimin e shtrirjes së tyre, duke ruajtur vlerat e tyre thelbësore dhe misionin shoqëror, potencialisht përmes replikimit, franchising-ut ose modeleve bashkëpunuese. **Mentorët dhe trajnerët mund të mbështesin në zhvillimin e qëndrueshmërisë, duke lundruar në dilemat etike dhe duke nxitur një kulturë integriteti dhe transparence brenda organizatave të tyre.**

Sipërmarrësit e SSE veprojnë në një hapësirë unike ku misioni, vlerat dhe modeli i tyre i biznesit janë të lidhura në mënyrë të pandashme. Trajnimi dhe mentorimi mund të ofrojnë mbështetjen e përshtatur të nevojshme për të pasur sukses jo vetëm si biznese, por edhe si agjentë të fuqishëm të ndryshimeve pozitive sociale dhe mjedisore. Disa aspekte kyçe për një proces të suksesshëm mentorimi dhe trajnimi janë:

- Vendorsja e komunikimit efektiv midis mentorëve dhe të mentoruarve dhe marrëveshja e përbashkët për pritjet
- Organizimi dhe planifikimi sipas objektivave të vendosura në fillim
- Shoqërimi, dëgjimi dhe veprimi me afërsi dhe profesionalizëm
- Inkurajimi i analizës dhe veprimit
- Identifikimi dhe propozimi i fushave për përmirësim.

Shembuj

Shembull aktiviteti: "Sfida e financimit të qëndrueshëm"

Shembulli i mëposhtëm integron diskutimin praktik në grup dhe lojën me role për të adresuar drejtpërdrejt një sfidë kritike të mprehtësisë biznesore (domethënë, aksesin në fonde) për sipërmarrësit e SSE-së, duke ofruar gjithashtu një hapësirë të sigurt për praktikë dhe reagime.

Le të imagjinojmë një grup sipërmarrësish të SSE-së, disa drejtojnë një projekt kopshti komunitar, disa një seminar tekstili për ekonominë rrethore dhe një i tretë një kafene për ndërmarrje sociale. Ky sesion synon të ndihmojë sipërmarrësit të diversifikojnë financimin e tyre dhe të artikulojnë më mirë nevojat e tyre financiare dhe vlerën sociale.

1. Thyesja e Akullit dhe Vendorsja e Skenës (10 min):

Teknika: "Kontroll i shpejtë" duke i kërkuar secilit sipërmarrës të ndajë një sfidë aktuale financimi me të cilën po përballet.

Roli i Lehtësuesit: Dëgjoni në mënyrë aktive, identifikoni temat e përbashkëta dhe pranoni vështirësitë e përbashkëta. Formuloni shkurtimisht objektivin e sesionit: të eksploroni rrugë të ndryshme financimi.



2. Diskutim në Grup: "Zbërthimi i Rrjedhave të Financimit" (30 min):

Teknika: Stuhi idesh e strukturuar dhe ndarje përvojash.

Tema: "Cilat janë burimet tipike të financimit për llojet tona të ndërmarrjeve?" (Stuhi fillestare idesh).

"Kush këtu ka aksesuar me sukses në fonde jo-grantesh (p.sh., financim nga publiku i gjerë, aksione në komunitet, investime me ndikim, kredi etike, aktivitete që gjenerojnë të ardhura)?"

Roli i Lehtësuesit: Lehtësoni diskutimin, duke u siguruar që të gjithë të kontribuojnë. Prezantoni modele të reja financimi relevante për SSE-në (p.sh., kapitali i pacientit, financimi i përzier). Sfidoni supozimet dhe inkurajoni të menduarit më të thellë rreth qëndrueshmërisë financiare. Përdorni një tabelë të bardhë ose tabelë shfletuese për të kapur idetë kryesore dhe llojet e financimit.

3. Lojë me role: "Prezantim për Investim me Ndikim" (30 min):

Teknika: Lojë me role e çiftëzuar me reagime konstruktive.

Skenari: Një sipërmarrës luan rolin e një themeluesi të SSE që kërkon investime me ndikim për zgjerim, ndërsa tjetri luan rolin e një "investitori me ndikim" që bën pyetje hulumtuese.

Udhëzime:

Raundi 1 (15 min): Çdo çift merr 5 minuta për "prezantimin" dhe 10 minuta për pyetjet e investorëve. Përqendrohuni në atë se sa mirë sipërmarrësi artikulon ndikimin e tij social së bashku me modelin e tij financiar.

Ndërroni rolet (15 min): "Investitori" bëhet "sipërmarrës" dhe anasjelltas.

Përmbledhje (15 minuta): Sillni përsëri të gjithë grupin.



Roli i Lehtësuesit: Para Lojës me Role: Jepni një listë të shkurtër kontrolli për një prezantim bindës të investimit me ndikim (p.sh., problem, zgjidhje, metrika të ndikimit, ekip, kërkesë financiare, strategji daljeje). Theksoni se investorët me ndikim kërkojnë si kthimin e investimit ashtu edhe kthimin e ndikimit. **Gjatë Lojës me Role: Qarkulloni** midis çifteve, duke ofruar sugjerime ose sqarime të qeta.

Pas lojës me role: Drejtoni një diskutim në grup duke pyetur:

- "Çfarë e gjetët më sfiduese në lidhje me prezantimin tuaj te një investor me ndikim?"
- "Cilat ishin pyetjet më efektive që bëri 'investitori'?"
- "Si e artikulluat ndikimin tuaj social në terma financiarë, apo anasjelltas?"

4. Planifikimi i Veprimit dhe Përgjegjësia nga Kolegët (15 min):

Teknika: Reflektim dhe angazhim individual.

Aktiviteti: Çdo sipërmarrës identifikon 1-2 veprime konkrete që do të ndërmarrë muajin e ardhshëm për të eksploruar një burim të ri financimi ose për të rafinuar propozimin e tij.

Roli i Lehtësuesit: Inkurajoni qëllime specifike, të matshme, të arritshme, relevante dhe të kufizuara në kohë (SMART). Facilitoni një takim të shkurtër "shoku llogaridhënieje" ku sipërmarrësit ndajnë hapat e tyre të veprimit me njëri-tjetrin.

Shembull aktiviteti: Ushtrimi i Bashkëkrijimit për sipërmarrjet SSE

Aktivitetet e bashkëkrijimit synojnë të nxisin bashkëpunimin midis kolegëve, të shfrytëzojnë ekspertizën e larmishme të grupit të synuar dhe të rrisin të nxënit duke përfshirë palë të shumta të interesuara në zhvillimin e zgjidhjeve inovative dhe praktike për sipërmarrjen SSE.

Këto aktivitete do të inkurajojnë pronësinë e përbashkët dhe kreativitetin dhe do t'i fuqizojnë pjesëmarrësit për të marrë njohuri teknike. Aspektet kryesore të ushtrimeve të bashkëkrijimit përfshijnë:

Bashkëpunimi: Bashkëkrijimi përfshin bashkëpunim aktiv midis kolegëve dhe palëve të ndryshme të interesuara gjatë gjithë procesit të dizajnit.

Përfshirja: Bashkëkrijimi synon të përfshijë perspektiva të ndryshme.

Procesi iterativ: Bashkë-dizajni shpesh përfshin një qasje iterative, me runde të shumëfishta reagimesh dhe rafinimesh. Pjesëmarrësit japin reagime, të cilat informojnë përsëritjet e mëtejshme të dizajnit.

Pronësi e përbashkët: Të gjithë pjesëmarrësit ndajnë pronësinë e rezultatit.

Shembull: "Sfida Misioni kundrejt Marzhit"

Ky ushtrim ofron një metodë koncize dhe vizuale për një sipërmarrës të SSE-së për të kuptuar dhe balancuar qëndrueshmërinë financiare me ndikimin social. Është ideal për një seancë mentorimi individual ose për një grup të vogël me një sfidë të përbashkët.

Skenari

Semi, i cili drejton një kafene ndërmarrjeje sociale që punëson të rinj në rrezik, përballet me një dilemë të zakonshme: mbajtjen e çmimeve të përballueshme për aksesin në komunitet (ndikim social) kundrejt gjenerimit të fitimit të mjaftueshëm për të investuar në trajnime dhe për të mbuluar kostot operative (qëndrueshmëri financiare).

Hapat

Përgatitja e Skenës: Mentori prezanton sfidën e balancimit të misionit dhe marzhit. Sipërmarrësi, Sam, shpjegon shkurtimisht vështirësinë e tij aktuale, duke artikuluar se si mbajtja e çmimeve të ulëta për përfitimet sociale ndikon në qëndrueshmërinë e tij financiare.

Hartimi i Pozicionit Aktual: Sipërmarrësi vizaton një **matricë të thjeshtë 2x2**. Boshti horizontal është etiketuar "Marzhi Financiar" (nga i Ulëti në të Lartë), dhe boshti vertikal është etiketuar "Ndikimi Social" (nga i Ulëti në të Lartë). Sipërmarrësi më pas vendos një pikë në matricë që përfaqëson **aktivitetin e tij mesatar aktual të biznesit**, që ka të ngjarë të bjerë në kuadrantin "Marzhi i Ulët, Ndikimi i Lartë".

Brainstorming dhe Hartimi i Alternativave: Mentori e nxit sipërmarrësin të mendojë për produkte, shërbime ose strategji çmimesh alternative. Për secilën ide, sipërmarrësi mund të vendosë një pikë të re në matricë, duke vlerësuar pozicionin e tij potencial bazuar në marzhin e tij të pritur financiar dhe ndikimin social.

Tre shembuj:

Shërbime Cateringu Premium për Bizneset: Marzh më i Lartë, Ndikim i Lartë (ofron trajnim të strukturuar dhe të ardhura për të rinjtë).

Abonim për Shpërndarjen e Kafesë në Zyrë (Me Çmim Social): Marzh i Lartë, Ndikim i Lartë (bizneset paguajnë më shumë për shkak të misionit social).

Mallra të markës (p.sh., bluza): Ndikim më i ulët, Marzh i lartë (stabilizon financat, por më pak shërbim të drejtpërdrejtë social).

Analiza dhe Gjenerimi i Informatave: Lehtësuesi e udhëzon sipërmarrësin të analizojë matricën e plotësuar. Përfaqësimi vizual thekson se të veprosh vetëm në kuadrantin "marzh i ulët, ndikim i lartë" nuk është e vetmja rrugë. Ai sqaron mundësitë për të eksploruar ofertat që bien në kuadrantin "Marzh i lartë, ndikim i lartë", duke demonstruar se fitimi dhe qëllimi mund të përforcohen reciprokisht.

Sipërmarrësi fiton njohuri për diversifikimin strategjik të aktiviteteve për të arritur një ekuilibër të përgjithshëm, në vend të kompromiseve të përhershme.

Angazhimi për Veprim: Sipërmarrësi identifikon 1-2 hapa konkretë dhe të zbatueshëm bazuar në njohuritë e fituara. Për shembull, Semi mund të angazhohet për hartimin e një propozimi për shërbime ushqimore të korporatave ose për eksplorimin e një modeli abonimi, duke theksuar konkretisht se si këto aktivitete me marzh më të lartë mbështesin drejtpërdrejt misionin e tij shoqëror.

Lista Finale e Kontrollit /Checklist

Pas përfundimit të këtij moduli, ju duhet të jeni në gjendje të:

- reflektojnë mbi **rolin e tyre si lehtësues** – për të fuqizuar, udhëzuar dhe krijuar një hapësirë të sigurt mësimi, në vend që thjesht të japin leksione.
- të nxisin një **atmosferë bashkëpunuese dhe** të mbeten të adaptueshëm ndaj nevojave të grupit gjatë gjithë modulit.
- të kuptojnë kur duhet të përvetësojnë një qasje mentorimi (ndarje përvoja, udhëzim i drejtpërdrejtë) kundrejt një qasjeje trajnimit (lehtësimi i vetëzbulimit, pyetje jo-direktive) konkretisht brenda kontekstit të sfidave dhe mundësive të SSE-së.
- lehtësojnë diskutimet që i ndihmojnë sipërmarrësit të artikulojnë **"kthimin e ndikimit" të tyre po aq qartë sa "kthimin e investimit" të tyre.**
- të drejtojnë seanca interaktive dhe diskutime të strukturuar në grup që adresojnë në mënyrë efektive **sfidat sipërmarrëse** (p.sh., prezantimin, zgjidhjen e problemeve, planifikimin strategjik) për themeluesit e SSE-së.

- të drejtojnë në mënyrë efektive diskutimet në grup, të sigurojnë pjesëmarrje të barabartë, të ndërmjetësojnë mosmarrëveshjet dhe të kultivojnë një **mjedis mbështetës** ku sipërmarrësit mësojnë në mënyrë efektive nga përvojat dhe perspektivat e njëri-tjetrit.
- **të japë komente** që janë specifike, të zbatueshme dhe inkurajuese, veçanërisht në skenarë të ndjeshëm si lojërat me role, duke i mundësuar sipërmarrësve të identifikojnë fushat për përmirësim.
- përshtatni aktivitetet bazuar në nevojat specifike, energjinë dhe sfidat e reja të sipërmarrësve pjesëmarrës të SSE-së.

Ushtrime për Reflektim

Për të inkurajuar angazhimin kritik pas studimit dhe zbatimit të këtij moduli, mund t'u bëni pjesëmarrësve pyetjet e mëposhtme:

1. Kur merrni në konsideratë sfidat me të cilat përballen sipërmarrësit e Ekonomisë Sociale dhe Solidaritare (SSE), cila është një nga fushat ku **seanca e mentorimit ose e trajnerit mund të ketë ndikim efektiv?**
2. Përpara këtij moduli, cili ishte supozimi juaj më i madh në lidhje me mbështetjen e sipërmarrësve në balancimin e misionit të tyre social me qëndrueshmërinë financiare? A ka ndryshuar kjo perspektivë dhe, nëse po, si?
3. **mentaliteti ose qasja** më e rëndësishme që mendoni se është e rëndësishme për të fuqizuar vërtet sipërmarrësit e SSE?

Burime Shtesë për Lexime të Mëtejshme

- **The School for Social Entrepreneurs (SSE). Finding a social enterprise mentor.** - Shkolla për Sipërmarrësit Socialë (SSE). Gjetja e një mentori për sipërmarrje sociale.

Marrë nga: Finding a social enterprise mentor

- **FasterCapital. The Importance of Mentorship in Social Entrepreneurship.** - FasterCapital. Rëndësia e Mentorimit në Ndërmarrësinë Sociale.

Marrë nga: The Importance Of Mentorship In Social Entrepreneurship - FasterCapital (Rëndësia e Mentorimit në Sipërmarrjet Sociale - Faster Capital)

- **Association for Coaching. Coaching for social change.** - Shoqata për Trajnim. Trajnim për ndryshim shoqëror.

Marrë nga: Association for Coaching

- **International Labour Organization (ILO). Social and Solidarity Economy.** - Organizata Ndërkombëtare e Punës (ILO). Ekonomia Sociale dhe Solidare.

Marrë nga: Social and Solidarity Economy | International Labour Organization