

A SUSE projekt

3-as modul - Hálózatépítés&Kommunikáció

RÖVIDEN A SUSE PROJEKTRŐL

A SUSE program, célja javítani a fiatalok munkavállalási képességét, lehetőséget nyújtani nekik, hogy megismerkedjenek a társadalmi vállalkozással, hogy önálló vállalkozóként tevékenykedjenek, és ezzel párhuzamosan a társadalom környezeti problémáin dolgozzanak. Ez a helyi megközelítés arra ösztönzi a fiatalokat, hogy a közösség aktív állampolgárává váljanak.

Célok:

- a társadalmi vállalkozás, mint jövőbeli (ön)foglalkoztatási lehetőség tudatosítása a fiatalok körében, valamint a munkavállalási képesség növelése rövid és hosszú távon.
- a fiatalok vállalkozói készségeinek fejlesztése, a vállalkozói lehetőségek bővítése érdekében, valamint a fiatalok esélyének növelés, hogy társadalmi vállalkozóként tevékenykedjenek.
- az ifjúsági munkanélküliség elleni küzdelem egész Európában
- a fiatalok mozgósítása azáltal, hogy bevonjuk őket a helyi közösségben felmerülő társadalmi problémák megoldásának keresésébe, a fenntarthatóságra összpontosítva.
- az ifjúsággal foglalkozó szakemberek ösztönzése arra, hogy irányítsák és támogassák a fiatalokat abban, hogy aktív szerepet vállaljanak a társadalomban
- felhívni a figyelmet arra, hogy a fiatalokat társadalmi vállalkozói szerepvállalásra kell ösztönözni.
- közelebb hozni az üzleti életet a fiatalokhoz, a fiatalok és a vállalkozók összekapcsolása révén.

Powered by:



SUSE MODULOK

Fiatal Társadalmi Vállalkozók

01

A Fenntartható Fejlődési Célok (FFC) általános bemutatója

02

Canvas Társadalmi Vállalkozói Model és Árazás

03

Hálózatépítés és Kommunikáció

04

Digitális Marketing és Közösségi Média

SUSE ÚTMUTATÓK

Fiatal Társadalmi Vállalkozók

- 01 Útmutató az üzleti szféra környezetet károsító hatásának megértéséhez
- 02 Útmutató a nemek közötti egyenlőség megértéséhez a munkahelyen
- 03 Digitális vállalkozás a 4.0 és 5.0 Ipar korában

BEVEZETŐ

Ez a modul a hatékony kommunikáció és a hálózatépítés kiemelkedő jelentőségét hangsúlyozza a társadalmi vállalkozást illetően. A társadalmi vállalkozásban, ahol a pozitív hatás és az együttműködés a legfontosabb, a hatékony kommunikáció és az erős hálózatok kiépítésének képessége a siker meghatározó tényezője. Ez a modul biztosítja a résztvevők számára azokat a készségeket, ismereteket és kompetenciákat, amelyek szükségesek a hatékony kommunikációhoz és a társadalmi vállalkozói projektek előrehaladásához szükséges lényeges kapcsolatok kialakításához.

CÉLOK

- Bemutatni a fiatal tanulóknak a hálózatépítés és a kommunikáció fogalmát.
- Megértetni a fiatalokkal a hálózatépítés és a kommunikáció fontosságát a társadalmi vállalkozásban.
- A fiatalok készségeinek fejlesztése a hatékony kommunikáció és hálózatépítés érdekében.
- Bátorítani a fiatalokat arra, hogy mérjék a kommunikáció és a hálózatépítés terén tett erőfeszítéseik eredményeit, és szükség esetén módosítsák azokat.

VÁRHATÓ TANULÁSI EREDMÉNYEK

A modul végére a résztvevők:

- érteni fogják a hálózatépítés és a kommunikáció fogalmát;
- érteni fogják a hálózatépítés és a kommunikáció fontosságát a szociális vállalkozásokban;
- képesek lesznek hatékonyan kommunikálni;
- képesek lesznek hatékonyan hálózatot építeni;
- fogni tudják, hogyan mérjék és értékeljék a kommunikációs és hálózatépítési erőfeszítéseik hatását.

01 Kommunikáció

a hatékony kommunikációra összpontosít, amely elengedhetetlen a társadalmi vállalkozás sikeréhez.

3.1.1

Hatékony kommunikáció

A hatékony kommunikáció alapvető kapcsolatteremtő képesség. Ahhoz, hogy sikeresek legyünk a társadalmi vállalkozásban, hatékonyan kell tudnunk kommunikálni. A kommunikáció több mint egyszerű információátadás, az üzenet mögött rejlő érzések és szándékok megértéséről is szól.

Ahhoz, hogy kiváló kommunikátorok legyünk, tisztában kell lennünk a lehetséges akadályokkal - különböző helyzetekkel vagy körülményekkel, amelyek akadályozzák az ötletek vagy gondolatok hatékony megosztását -, és meg kell tanulnunk kezelni őket.

3.1.1

Hatékony kommunikáció

Beszélgetés közben figyeljen a lehetséges kommunikációs akadályokra:

- A **fizikai akadályok** közé tartoznak a zárt ajtók, amelyek akadályozzák a csapatmunkát, a zaj, amely megzavarja a beszélgetést, a távolság, amely kommunikációs zavarokat okozhat, stb
- **Fogalmi és nyelvi akadályok:** az egyértelműség hiánya, többértelmű szavak, a pontosság hiánya.

- A **szociálpszichológiai akadályok** közé tartozik a stressz, a bizalmatlanság és az eltérő gondolkodásmód.
- A **szervezeti akadályok** közé tartozik a kommunikációs szabályok hiánya és a vállalaton belül rosszul meghatározott felelősségi körök.
- A **kultúrák közötti nehézségek** közé tartoznak a gondolkodás, a hiedelmek, az idő és a tér fogalma és a gesztusok jelentése közötti különbségek.





KOMMUNIKÁCIÓ

Egyes akadályok elháríthatók megfelelő szervezéssel, míg mások jó kommunikációs készségeket igényelnek, például aktív hallgatás és empátia, kérdezés és reflexió, hatékony beszéd, történetmesélés és nonverbális kommunikáció.

A legjobb szándékaink ellenére, amit ki szeretnénk fejezni, elveszhet a fordítás során. Szerencsére munkával és gyakorlással mindenki javíthatja kommunikációs készségeit.

3.1.2 Hallgatás

Hatékony kommunikátornak lenni több annál, mint amit és ahogyan mondasz. Jó hallgatóság is kell hozzá. Amikor tudod, hogy valaki valóban meghallgat téged, a figyelem mértéke azt az érzést kelti benned, hogy megbecsülnek, biztonságban vagy, megértettek és fontosnak érzed magad. Ezzel szemben, ha a másik személy nem figyel aktívan, akkor mellőzöttnek és jelentéktelennek érzed magad.

A hallgatás ugyanilyen fontos az üzleti kommunikációban. A megfelelő hallgatás által több információhoz juthatunk, erősíthetjük a többiek bizalmát, csökkenthetjük a konfliktusokat, jobban megérthetjük, hogyan bátorítsunk másokat, és nagyobb elkötelezettséget ébreszthetünk azokban, akiket irányítunk. Az aktív hallgatás elengedhetetlen a tárgyalásokon, mert lehetővé teszi, hogy felmérje és megértse a másik ember álláspontját.

3.1.2 Hallgatás

Tippek és stratégiák azért, hogy jó hallgatóság legyél.

- Ha egy beszélgetésre készülsz, csökkentsd a zavaró tényezőket azzal, hogy csendes helyet választasz, és kikapcsolod a mobiltelefonod vagy egyéb eszközeid hangját.
- Az aktív hallgatás azt jelenti, hogy teljes mértékben jelen vagy. Ez azt jelenti, hogy teljes figyelmet szentelsz a beszélőnek.
- Az aktív hallgatásról úgy teszel tanúbizonyságot, hogy szemkontaktust létesítesz a beszélővel.
- Közöld hallgatói stílusod és empátiád testbeszéddel, például azzal, hogy enyhén eltakarod a szádat, mosolyogsz, vagy bólogatsz, ezzel s jelezve, hogy figyelsz. Vizsgáld meg a beszélő testbeszédét és hangját: fáradtnak, lelkesnek vagy zavarodottnak tűnik?
- NE szakítsd félbe a beszélőt vagy válts témát anélkül, hogy előtte reagálnál vagy kiegészítenéd az elhangzottakat.
- A hallottak megismétlése segíthet abban, hogy igazold, hogy figyelsz.
- Tégy fel NYÍLT KÉRDÉSEKET, így több információhoz juthatsz.



HALLGATÁS

A hallgatás ugyanolyan fontos az üzleti kommunikációban. A hatékony hallgatással több információhoz jutsz, növelheted mások bizalmát, csökkentheted a konfliktusokat, jobban megértheted, hogyan motiválhatsz másokat, és nagyobb elkötelezettségre ösztönözheted az általad irányított embereket. Az aktív hallgatás nagyon fontos a tárgyalások során, hiszen meg kell ismerd a másik személy álláspontját.

3.1.3

Prezentáció, pitching és történetmesélés

A prezentációt számos tényező befolyásolja, pl. a prezentáció szerkezete, a vizuális segédanyagok (ha van ilyen), a hangszín, a testbeszéd, stb. Milyen tényezőket kell figyelembe venni ahhoz, hogy prezentáció nem, hanem nagyszerű legyen?

- **VILÁGOS ÜZENET** - Mire összpontosít az előadásod? A túl sok információ rosszabb, mint a túl kevés.
- **MEGFELELŐ KERET**- Hol kezded és hol fejezed be a történetedet, mekkora a terjedelme, használsz-e példákat?
- **ÉRZELMI HATÁS**: Mi jelentette számodra az "aha" pillanatot? Hogyan fogod inspirálni és meggyőzni a közönséget, hogy kövessék a cselekvésre való felhívásod?
- **ELŐADÁSMÓD**: Fogsz-e jegyzeteket vagy diákat használni? Megtanulod a teljes beszédet? Hogyan erősítesz rá testbeszéddel az üzenetre?



Prezentáció, pitching és történetmesélés

A pitching egy népszerű kifejezés a "start-up" szektorban, amely egy rövid, meggyőző beszédre utal, amelynek célja, hogy felkeltse az érdeklődést egy projekt vagy termék iránt, és fenntartsa azt a további tárgyalások folytatása érdekében. "Lift pitch"-ként (liftbeszéd) is ismert, mivel gyakran elég rövid ahhoz, hogy egy felvonóút alatt el lehessen mondani. A pitchek olyan egytől öt perces előadások, amelyek néhány sorban összefoglalják egy termék, szolgáltatás, projekt, szervezet vagy álláskereső legfontosabb szempontjait. Mielőtt egy jó pitchet tartanál, először is jól meg kell tervezni.

3.1.4

A kommunikációs készségek javítása

Íme néhány tipp, hogyan fejleszd kommunikációs készségeidet:

1. Vedd figyelembe a célközönséget a kommunikációs mód és az üzenet kiválasztásakor. Milyen a kapcsolatotod? Hogyan szeretnek inkább kommunikálni? Az e-mailt vagy a találkozót részesítik előnyben?
2. Vizsgáld meg, hogyan beszélsz másokkal. A világos, megfontolt és udvarias kommunikáció segítheti a vállalkozásodat.

3. Figyelj a nonverbális jelzésekre - a testbeszédre, beleértve a tiédet is. Beszélgetésünknek csak kis részét teszi ki a verbális információcsere. A további tényező a testbeszéd, a beszédhang és az energiaszint.

4. Törekedj arra, hogy gyakorold az olyan kommunikációs készségeket, mint a hallgatás, a történetmesélés és a hangvétel, és kérj visszajelzést partnereidtől és kollégáidtól. Amikor időt szánunk a kommunikációs készségek gyakorlására, akkor saját magunkba fektetünk be.

02

Hálózatépítés

A hálózatépítés kulcsfontosságú a szociális vállalkozók számára, mivel megkönnyíti az ötletek és erőforrások cseréjét.



sustainable young
entrepreneurs

3.2.1 Miért fontos, hogy hálózati kapcsolataink legyenek?

A hálózat bővítése és a hálózatépítés (Networking), amely a definíció szerint "információ, tudás és ötletek cseréje olyan emberek között, akiknek közös a szakmájuk vagy speciális érdeklődési körük" (Investopedia, 2022), a szakemberek számára kötelező feladat. Lehetővé teszi, hogy új ötletekhez és erőforrásokhoz jusson. Mások történetei és tapasztalatai inspirálhatnak, ha szeretnéd jobban megismerni, hogy a hálózatépítés mit jelent a társadalmi vállalkozói tevékenység szempontjából, akkor nézd meg ezt a

videót: https://youtu.be/PFnH1RbUmaY?si=ohKRlttX_VXqjSXL

A hálózatépítés elengedhetetlen a társadalmi vállalkozók számára, mivel elősegíti az együttműködést, az innovációt és az erőforrásokhoz való hozzáférést. A hasonlóan gondolkodó egyénekkel és szakemberekkel való kapcsolatteremtés révén a társadalmi vállalkozók támogatást, betekintést és partnerségeket nyerhetnek, amelyek felerősítik hatásukat. Az üzleti közösségen belüli kapcsolatok kiépítése kulcsfontosságú a finanszírozáshoz, mentoráláshoz és más létfontosságú erőforrásokhoz való hozzáférés szempontjából. Összefoglalva, a hálózatépítés nélkülözhetetlen mind a személyes, mind a vállalati növekedéshez a társadalmi vállalkozás területén.

3.2.2 Kapcsolódási pontok keresése

A vállalat sikere szempontjából kulcsfontosságú emberek és szervezetek felkutatása magában foglalja a releváns kulcsszereplők és a hálózatépítés szereplőinek feltérképezését. Mielőtt azonban elkezdenél azon gondolkodni, hogy kivel érdemes hálózatépítést végezned, át kell gondolnod, hogy mit szeretnél elérni a hálózatépítéssel. A hálózatépítés, a kapcsolatok és a szilárd kötelékek kiépítése időt igényel, és mivel az idő az egyik legszűkösebb erőforrás az ember életében, fontos, hogy jól használjuk ki.

Gondolkodjon el tehát a "miérteken": új piacra vagy értékesítési csatornákra szeretnél bejutni, együttműködésre van szükséged terjeszkedési vagy marketingcélokból, többet szeretnél megtudni egy társadalmi vállalkozás működtetéséről, vagy esetleg segítségre van szükséged egy nagyon konkrét kihívás vagy probléma megoldásához.

KAPCSOLÓDÁSI PONTOK KERESÉSE

Név/ Intézmény	Tevékenységi terület	Kapcsolat	Miért?	Miben tudna segíteni?	Egyéb hasznos információ

Miután egyértelműen meghatároztad, hogy mit szeretnél elérni, elkezdhetsz kutakodni a környezetedben, és felkutathatod, hogy szerveznek-e a környékeden hálózatépítő eseményeket. Mindegyiket gondosan elemezd ki, és készíts egy listát azokról a személyekről és eseményekről, amelyek hozzájárulhatnak a célod eléréséhez és a kapcsolatépítésed okához. Azt javasoljuk, hogy a hálózatépítési erőfeszítéseket kezd azzal, hogy összeállítsz egy listát az összes szakmai kapcsolatodról. Ennek a listának tartalmaznia kell az érdeklődési körödre vonatkozó adatokat, a kapcsolataid szakterületét vagy tevékenységi körét, valamint azokat a lehetőségeket, amelyek révén tanulhatnál tőlük vagy együttműködhetnél velük. Valamint olyan kapcsolattartási lehetőségeket, amelyek megkönnyítik a felek közötti interakciót. Lásd a mellékelt táblázatot.

3.2.3 Hálózatépítés a „valós életben”

Most már világos elképzelésed van arról, hogy miért akarsz hálózatot építeni, mit szeretnél elérni, és hogy potenciálisan kivel léphetsz kapcsolatba. Mindenekelőtt ne feledd, hogy a kapcsolatépítésre nincs bombabiztos módszer; a mindennapi munkád szinte bármelyik területén adódhat lehetőség szakmai kapcsolat kialakítására, ezért fontos, hogy mindig felkészült legyél. Ne feledd, hogy a kapcsolatépítés olyan dolog, amit bármikor megtehetsz. Ha szeretnél találkozni valakivel, ne szégyeld felvenni vele a kapcsolatot. Nyugodtan kezdeményezz egy kötetlen beszélgetést egy kávé mellett egy közeli kávézóban.

Kapcsolatépítésre alkalmas lehetőségek:

- hivatalos kapcsolatépítő rendezvények;
- konferenciák, szemináriumok, workshopok, vásárok és képzések;
- üzleti vonatkozású társadalmi eseményeken (pl. üzleti ebéd);
- más szakemberektől vagy akár barátoktól és családtagoktól kapott ajánlások;
- szociális hálózatok;
- informális események (pl. sporttevékenység).

3.2.3 Hálózatépítés a „valós életben”

A hálózatépítés történhet személyesen vagy online, de mindkettőben közősek a következők:

- **Törd meg a jeget.** Egy kínos helyzet gyorsan áthidalható egy bók elhangzásával, ami segít pozitív első benyomást kelteni. Vagy előkészíthetsz egy rövid viccet vagy szellemes megjegyzést, amely oldja a feszültséget és a kínos helyzetet.
- **Légy pozitív és nyitott.** Ha pozitív gondolkodásmóddal és nyitott hozzáállással veszel részt egy networking eseményen, az nemcsak abban segít, hogy élvezd az eseményeket, hanem teret teremt az ötletek, kapcsolatok, tapasztalatok, legjobb gyakorlatok stb. cseréjének, sőt, még szórakoztató is lehet.

- **Légy céltudatos:** Gondold át, hogy az érdekeid és céljaid hogyan illeszkednek a találkozókra részt vevő emberek érdekeihez és céljaihoz. Ne félj megkérdezni, hogy mit szeretnél. Győződj meg róla, hogy mielőtt részt veszel a következő eseményen, világos elképzelésed van arról, hogy mit keresel, mit tudsz felajánlani, és amikor valaki megkérdezi, hogyan tud segíteni, tudod a választ.
- **Ne légy önző:** a kapcsolatépítés adásról és vételről szól. Ha mindig te vagy az, aki segítséget és szívességet kér, de nem vagy ott, amikor másoknak segítségre van szükségük, a partnerség valószínűleg nem lesz tartós.



ÉS NEM UTOLSÓ SORBAN “TEDD MEG A LÉPÉST”

De vedd figyelembe a célközönség környezetét és személyiségjegyeit, mielőtt beszélgetésbe kezdesz velük. Ez segít eldönteni, hogy az informális vagy a hivatalos hangnem megfelelőbb-e az interakcióhoz. Kétség esetén jobb, ha egy kicsit hivatalosabbra, és lazábbra veszed az együttműködést, mivel így mindkét oldalról bizalmat nyerhetsz.

3.2.4 On-line hálózatépítés

Bár a hálózatépítés alapjai, ugyanazok, mindkét esetben, akár "off-line" vagy "on-line" történik, mégis van egy apró különbség az on-line hálózatépítés esetében, hiszen olyan emberek is kapcsolatba tudnak lépni, akik kilométerekre vannak egymástól. Az online hálózatépítés különösen értékes lehet, ha olyan földrajzi, időbeli és pénzügyi korlátokkal kell szembenézni, amelyek korlátozzák a személyes kapcsolatépítés vagy a rendezvényeken való részvétel lehetőségét. Mivel az interakciók sokszor aszinkron zajlanak, és kevesebb a verbális kommunikációból eredő "zaj", társadalmi vállalkozóként az online hálózatépítés kevésbé ijesztőnek tűnhet.

A kapcsolatok megkönnyítése érdekében különböző szervezetek online networking eseményeket szerveznek, bár a webináriumok a résztvevők korlátozott láthatósága miatt nehézkesnek bizonyulhatnak. Ezért ajánlott a kifejezetten hálózatépítési célú rendezvényeket igénybe venni. A közösségi hálózatok, különösen az olyan szakmai hálózatok, mint a LinkedIn, fontos szerepet játszanak a kapcsolatépítésben. A Facebook és más platformok is kínálnak csoportokat az interakcióra és az elköteleződésre.

3.2.4 Networking on-line. Why use LinkedIn?

1. A LinkedIn fiókodon keresztül bemutatathatod a képességeidet, tapasztalataidat és eredményeidet. Így könnyebben rád találhatnak azok akik esetleg felvennék veled a kapcsolatot vagy veled dolgoznának. A bemutatkozóban hangsúlyozd ki a tanulmányi eredményeket és a tanórán kívüli tevékenységeket. Tüntesd fel a kapott díjakat, kitüntetésekét vagy ösztöndíjakat, és említsd meg azokat a tevékenységeket is, amelyeket a közösségedben végzel, pl. önkéntes munka, sportcsapat edzése stb.
2. Számos üzletágról kaphatsz információkat, ha a LinkedIn-en figyeled a vállalatokat és szakembereket. Csatlakozhatsz olyan csoportokhoz, amelyek bizonyos vállalkozásokra vagy érdeklődési területekre összpontosítanak. Így jobb képet kaphatsz az adott ágazatról, és lehetőséged nyílik arra, hogy olyan emberekkel beszéljess, akik hasonló érdeklődési körrel rendelkeznek, mint te.
3. A LinkedIn segítségével közvetlenül az oldalon találhatsz gyakornoki és álláslehetőségeket is. Sok vállalat csak álláshirdetéseket tesz közzé a LinkedIn-en, vagy ezt használja fő eszközként arra, hogy új munkatársakat találjon.

ON-LINE HÁLÓZATÉPÍTÉS



Digitális környezetben a szakmai kapcsolatok kialakításának kulcsa a megfelelő online jelenlét kiépítése, a láthatóság és a másokkal való aktív interakció: publikációk vagy blogbejegyzések kommentálása, interjúkon vagy webináriumokon való részvétel, saját előrehaladásunk közzététele.

További részletekért nézd meg a következő angol nyelvű videót: [How to Network Online Effectively: A Beginner's Guide](#) (Hogyan dolgozz hatékonyan online: kezdők kézikönyve: <https://www.careeraddict.com/network-online>)

Egy másik fontos "tennivaló", amit figyelembe kell vennünk, amikor online kapcsolatépítésre és szakmai kapcsolatokra törekszünk, az a netikett, azaz az online viselkedés és kommunikáció szabályainak betartása (ugyanúgy szükség van rá, mint a személyes kapcsolatokban!). A következő videó magyarázatot ad arra, hogy miért érdemes bizonyos viselkedési szabályokat követni a megfelelő online hírnév és a másokkal való kommunikáció érdekében (természetesen a hálózatépítés szempontjából, de minden más online tevékenység esetében is).

 **sustainable young entrepreneurs** [What is Netiquette & Why is it Important?](#) (Mi a netikett és miért fontos? <https://youtu.be/gvkbDc1LiVI?si=aN1GnGPLfUklh2Te>)



03 A 3. modul végéhez érkeztél!

Itt az alkalom, hogy felmérd a tudásodat és gyakorold a tanultakat.

- A feladatok célja, hogy alkalmazd az ismereteket az üzleti ötletedre.
- A gyakorlatok segítségével egy adott készséget gyakorolhatsz.

Feladat: TÖRTÉNETMESÉLÉS

Minden történetnek kell legyen szerkezete, a legismertebb a népmeseszerkezet. Cynthia Kurtz (2014) a [Working with Stories](https://www.workingwithstories.org/WorkingWithStoriesThirdEdition_Web.pdf) című könyvében a következőket javasolja:

- **Kontextus**- a helyszín és a szereplők bemutatása, a dolgok állásának magyarázata,
- **Kapcsolódási pont** - a dilemma vagy probléma, illetve a történetet kiváltó esemény, amely elindítja a történetet,
- **Cselekvés** - hogyan reagálnak a történetben szereplő személyek a dilemmára vagy problémára,
- **Változás** - bonyodalmak, további nehézségek, kihívások, félresikerült dolgok,
- **Megoldás** - a történet kimenetele és az arra adott reakciók.

https://www.workingwithstories.org/WorkingWithStoriesThirdEdition_Web.pdf

A történetmesélés hatékony módja lehet a kapcsolatteremtésre a (potenciális) ügyfeleiddel, befektetőiddel és/vagy támogatóiddal. Ha már meg van a vállalkozás alap ötlete, az alábbi gyakorlat segít megírni a vállalkozásod történetét. Ha még nincs konkrét ötleted, akkor akár a vállalkozás elindításának történetét is megírhatod.

Az 5 kérdésre adott válaszok segítenek a történet körvonalazódásában. A közlés módja rád van bízva, de fontos, hogy a vállalkozásnak értelmet és célt adjon.

Feladat: TÖRTÉNETMESÉLÉS

1. Feladat Kommunikáció

Az egyik legismertebb történetmesélési módszer a 5 részes váz (hasonló az előbb említett népmeseszerkezethez):

1. Bevezetés (helyszín) – Minden nap
2. A cselekmény fokozása (téma, kívánt helyzet)
– De egyik nap....
3. Változás – Amikor végül.....
4. Eredmény – Ennek következtében
5. Befejezés (következtetés, a kívánt állapot elérése) – Ezért

Bevezetés: a helyszín és a szereplők bemutatása, a helyzet magyarázata. - Minden nap..... - Egyszer volt, hol nem volt.....	
A cselekmény fokozása: a dilemma, a probléma vagy a történetet elindító esemény, amely elkezd a történetet. - De egy nap....	
Es aztán Tetőpont/Változás: hogyan reagálnak a történet szereplői a dilemmára vagy problémára. - Amíg végül	
- A helyzet kezdett Eredmény: hogyan oldották meg a történetben szereplő emberek a dilemmát vagy a problémát. - Aztán a dolgok megváltoztak....	
Emiatt.... Befejezés: a történet kimenetele és az arra adott reakciók. - És ezért....	

Feladat: HATÁROZD MEG A JELENLEGI KAPCSOLATRENDSZERED

Társadalmi vállalkozóként naponta sok emberrel vagy kapcsolatban. Ha időt szánsz arra, hogy megállapítsd, kik azok, akik a hálózatod élén állnak, és mi az általad preferált kapcsolatépítési mód, akkor rálátást nyerhetsz arra, hogy mik az erősségeid és a gyengeségeid a kapcsolatépítési stílusodban.

1. Hogyan szoktál leggyakrabban hálózatot építeni?

Hivatalos vagy informális társasági összejöveteleken?

Betudnád azonosítani a 3 legerősebb kapcsolatodat?

2. Milyen lehetséges módon tudsz felkészülni egy kapcsolatépítő eseményre? Találj ki néhány jégtörőt a beszélgetés elindítására.

Feladat: AKTÍV HALLGATÁS

A hatékony kommunikáció a hallgatással kezdődik, és ami még fontosabb, az aktív hallgatással. Ez pozitív módon fenntartja a kapcsolatot a beszélgetőpartnerrel. Így a másik személy is úgy érzi, hogy meghallgatják és értékelik. Ez a készség a sikeres beszélgetés alapja bármilyen környezetben - legyen szó munkahelyi, otthoni vagy társas helyzetekről.

Ahhoz, hogy ez a gyakorlat hatékony legyen még 2 személyt be kell vonni. A gyakorlat segít elgondolkodni egy kérdésen, és önálló megoldásokat generálni az aktív hallgatás segítségével.

Gyakran előfordul, hogy amikor reflektálunk és beszélgetünk, hajlamosak vagyunk egyszerre több személyre is figyelni, ezzel megosztva a figyelmünket. Ugyanakkor, amikor másokat hallgatunk, hajlamosak vagyunk arra, hogy gondolatban már a lehetséges válaszokon gondolkodunk, pl. "mit fogok legközelebb mondani", ahelyett, hogy teljes jelenléttel és figyelemmel figyelnénk a másokra.

Gyakorlat: AKTÍV HALLGATÁS

3 résztvevő van, mindegyiknek más-más szerepe van:

Alany: Az alany szerepe az, hogy a kérdést vagy a problémát a saját személyes nézőpontjából vizsgálja meg. Az ebben a szerepben lévő személynek szem előtt kell tartania következőt: hagyd, hogy a figyelem rád irányuljon, és hogy a beszélgetés fonalár az aktív hallgató irányítsa.

Aktív hallgató: Az aktív hallgató szerepe az, hogy teljes jelenléttel és összpontosítással figyeljen. Egész testével hallgatni, kíváncsi lenni, megfigyelni, parafrázálni, amit hall, és nyitott kérdésekkel irányítani a témát. Ennek a személynek a következőket kell szem előtt tartania: nyílt kérdéseket kell feltegyen, hogy támogassa az alany reflexióját; ne adjon tanácsot; egész testével figyeljen és hallgasson.

Megfigyelő: A megfigyelő szerepe a folyamat megfigyelése anélkül, hogy beszélne. Megfigyeléseket tenni külső szemszögből, látni és hallani olyan dolgokat, amelyeket a hallgató és az alany esetleg nem. Ennek a személynek a következőket kell szem előtt tartania: maradjon csendben a folyamat során; figyelje meg és jegyezze fel, amit lát és hall; miután az alany befejezte, ossza meg észrevételeit a többiekkel.

Exercise: ACTIVE LISTENING

Then you set up the question or problem, this what each subject will explore and reflect upon. It could be a common question for all 3 (e.g. “What are the biggest barriers to change in my work and how can I work to overcome them?”) or each subject can set his or her own question or problem (e.g. Choose a challenge in the workplace that you are struggling with currently.)

There are 3 rounds normally, so that each participant experiences each of the roles and learns from it. Each round should last about 15 minutes. Once you finished discuss issues like:

- What happened to me during the exercise?
- How did it feel to be the observer?
- How did it feel to be the subject?
- How did it feel to be the active listener?
- What did I learn about myself?
- How can I apply insights from this exercise?

Az ökoszisztéma és a közösség feltérképezése

2. Feladat Hálózatépítés

Az ökoszisztéma és a közösség feltérképezése a másokkal való kapcsolatokra összpontosít, és képet kaphat arról, hogy milyen a saját közössége vagy ökoszisztémája, és milyen kapcsolatai vannak a közösség vagy ökoszisztéma különböző szereplőivel és személyeivel. Az így kapott térkép segíthet észrevenni új kapcsolatokat és kapcsolódási pontokat a közösségben észlelt különböző tényezők között, amelyek pozitív hatással lehetnek az életedre vagy a szakmai törekvéseidre. A közösségi vagy ökoszisztéma-térkép egyszerűen azért értékes és hatékony, mert a térképek vizuálisak és viszonyíthatóak, miközben a közösség vagy ökoszisztéma erőforrásaira, lehetőségeire és erősségeire összpontosítanak, és azonosítják azokat, amelyek relevánsak a céljaid szempontjából. A gyakorlat fő célja, hogy reflektálj a közösséged egészére és arra, hogy az milyen hatással van az életedre. Koncentráljon arra, hogy mik az erőforrások, mit értéksz a leginkább, melyek azok a dolgok, amelyek a közösségedet azzá teszik, ami,... A gyakorlat során megfogalmazódott gondolataiddal ténylegesen kitöltöd a "térképet", így kapsz egy vizuális ábrázolást, és összekapcsolod az eszközöket, lehetőségeket, erősségeket, támogató csoportokat stb. Írd középre a nevünket, és add hozzá a térképhez a különböző azonosított elemeket. Azokat az elemeket, amelyek nagyobb hatással vannak rád, próbáld meg közelebb helyezni a középponthoz, és miután az összes azonosított elem felkerült a térképre vagy a munkalapra, elkezdheted követni a köztük lévő kapcsolatokat.

Az ökoszisztéma és a közösség feltérképezése

Használhatunk különböző típusú vonalakat vagy színeket a térképen az egyén(ek) és a közösség közötti különböző típusú kapcsolatok (fontos emberek, gondoskodó kapcsolatok, értékes eszközök, a közösség jobb jövőjéért dolgozó szervezetek vagy szervezetek, munkahelyek/képzési lehetőségek,...) azonosítására.

Vedd figyelembe a következő dolgokat:

- A közvetlen környezetben lévő személyek/csoportok, akikkel közvetlen (fizikai/virtuális) kapcsolatban állsz (közvetlen kapcsolatok).
- Egyének/csoportok/tényezők, akik fontosak és hatással vannak rád, de nem állsz velük közvetlen kapcsolatban (közvetett kapcsolatok).
- Társadalmi és kulturális értékek/szokások/csoportok/élmények, amelyek hatással vannak rád és a körülötted élőkre.

Ezután szánj még néhány percet arra, hogy nézd meg a térképet, és gondolkodj el rajta: Hiányzik még valami? Vannak-e más olyan kapcsolatok, amelyek még nincsenek felrajzolva a térképre? Végezz annyi módosítást, amennyit csak szükséges.

Majd reflektálj a következőkre:

- Hogyan érezted magad?
- Milyen gondolataid voltak, miközben a térképet nézegetted?
- Azonosítani tudsz olyan új lehetőséget egy jobb jövő érdekében, amire eddig nem gondoltál?
- Be kellene-e vonni harmadik személyt a térkép elemzésére?

TOVÁBBI FORRÁSOK

Hálózatépítés

Videók

[A General Guide to Netiquette](#)

- <https://youtu.be/eq4sNeuAcJw?si=-rLbed9efsr36MDX>

[Networking for NGO leaders](#)

- <https://youtu.be/4ARTXfY8Yhw?si=XHh7Rw2Mk6ol9IOC>

[How To Make A Business Partnership Work](#)

- https://youtu.be/fG_NBTenn2s?si=hlqoQ5Uf94G9H3Mw

[Kiadványok/cikkek/könyvek](#)¹¹ [Tips for Successful Business Networking | ZenBusiness Inc.](#)

- <https://www.zenbusiness.com/blog/networking/>

[How to Professionally Network as a Small Business Owner](#)

- <https://business.tutsplus.com/tutorials/professional-networking--cms-26929>

[Meaningful conversations](#)

- <https://mymarketability.com/blog/10-killer-networking-questions-that-spark-meaningful-conversation>

[What is Netiquette? 20 rules Internet Etiquette Rules](#)

- <https://www.kaspersky.com/resource-center/preemptive-safety/what-is-netiquette>

[Netiquette: How to Master Online Business Communication](#)

- <https://www.business-opportunities.biz/2020/05/05/netiquette-master-online-business-communication/>

TOVÁBBI FORRÁSOK

Kommunikáció

Videók

How to improve your communication skills

- <https://youtu.be/mPRUNGGORDo?si=hXjm-rk1Nl1pmuOq>

Think Fast, Talk Smart: Communication Techniques

- https://youtu.be/HAnw168huqA?si=K_p-RU18hG1SlAZ2

The Pencil's Tale – a story that everyone should hear

- <https://youtu.be/HisYsqqszo?si=NrYSF-iAr457SWMK>

Kiadványok/cikkek/könyvek

- The 10 Communication Skills Every Entrepreneur Must Master
- <https://www.entrepreneur.com/leadership/the-10-communication-skills-every-entrepreneur-must-master/252555>

Improving skills of social entrepreneurs

- https://www.isseproject.eu/share/uploads_resources/335a6-self-learning-interactive-handbook-isse-final.pdf

5 Communication Skills Successful Entrepreneurs Use To Influence Others

- <https://www.forbes.com/sites/ryanrobinson/2019/12/13/communication-skills-entrepreneurs/>

The Role of Effective Communication in Entrepreneurial Success

- <https://www.entrepreneur.com/en-in/growth-strategies/five-prime-benefits-of-effective-communication-in/336347>



A 3-as modul végére értél

03

További részletekért a témával kapcsolatban tanulmányozd át a többi modult és az útmutatókat

Modulok

01 A Fenntartható Fejlődési Célok (FFC) általános bemutatója

02 Canvas Társadalmi Vállalkozói Model és Árazás

03 Hálózatépítés és Kommunikáció

04 Digitális Marketing és Közösségi Média

Útmutatók

01 Az üzleti szféra károsító hatása a környezetre

02 Nemi egyenlőség az üzleti szférában

03 Digitális Eszközök az iparban 4.0 & 5.0

A vállalkozói szellem formálása az új digitális társadalomban

További részletekért látogasd meg a projekt honlapját:

<https://suse-theproject.eu/>



Az Európai Unió finanszírozásával. Az itt szereplő vélemények és állítások a szerző(k) álláspontját tükrözik, és nem feltétlenül egyeznek meg az Európai Unió vagy az Európai Oktatási és Kulturális Végrehajtó Ügynökség (EACEA) hivatalos álláspontjával. Sem az Európai Unió, sem az EACEA nem vonható felelősségre miattuk.