

Proiectul SUSE

Modulul 3 – Comunicare și networking

CE ESTE SUSE?

SUSE este un program menit să îmbunătățească capacitatea de inserție profesională și să ofere tinerilor oportunitatea de a învăța despre antreprenoriatul social, de a lucra pe cont propriu și, în același timp, de a se preocupa de problemele de mediu din societate. Această abordare pe plan local va încuraja tinerii să devină parte a comunității și va stimula cetățenia activă

Obiective:

- Sensibilizarea tinerilor cu privire la antreprenoriatul social ca oportunitate de (auto)angajare în viitor și de creștere a capacității de inserție profesională pe termen scurt și lung
- Promovarea competențelor antreprenoriale pentru a îmbunătăți oportunitățile antreprenoriale și pentru a abilita tinerii să acționeze ca întreprinzători interni.
- Combaterea șomajului în rândul tinerilor din întreaga Europă
- Activarea tinerilor prin implicarea lor în găsirea de soluții pentru problemele sociale din comunitatea locală, axate pe sustenabilitate
- Încurajarea lucrătorilor de tineret să ghidze și să susțină tinerii pentru a avea un rol activ în societate și să-i educe în utilizarea coaching-ului digital.
- Atragerea atenției asupra necesității de a inspira activ tinerii să devină antreprenori sociali
- Reducerea decalajului dintre tineri și mediul de afaceri prin facilitarea conexiunilor între tineri și antreprenori.

Powered by:



SUSE - MODULE

Tinerii antreprenori sociali

01

Introducere în SDG

02

Modelul de afaceri sociale Canvas și stabilirea prețurilor

03

Networking și comunicare

04

Marketing digital și social media

SUSE - GHIDURI

Tinerii antreprenori sociali

01

Degradarea mediului înconjurător în afaceri

02

Egalitatea de gen în afaceri

03

Instrumente digitale în industria 4.0 și 5.0

Modelarea spiritului antreprenorial în noua societate digitală

INTRODUCERE

Vizionați videoclipul SUSE pentru modulul 3:

https://www.youtube.com/watch?v=xOZosv4R7vk&list=PLcG96fou9ugJSXJMWE9H_Cx_dTzUI58Wbl&index=2

Acest modul subliniază importanța majoră a unei comunicări și a unei rețele eficiente în domeniul antreprenoriatului social. În contextul antreprenoriatului social, în care impactul pozitiv și colaborarea sunt primordiale, capacitatea de a comunica eficient și de a crea rețele puternice devine un factor determinant al succesului. Acest modul le oferă participanților abilitățile, cunoștințele și competențele necesare pentru a comunica eficient și pentru a crea conexiuni eficiente care să conducă la progresul proiectelor lor de antreprenoriat social.

OBIECTIVE

- Să prezinte tinerilor cursanți conceptele de networking (rețea) și comunicare.
- Să-i facă pe tinerii cursanți să înțeleagă importanța networkingului și a comunicării în cadrul proiectelor de antreprenariat social.
- Să îi permită tânărului cursant să comunice și să creeze rețele, într-un mod eficient.
- Să ofere tânărului cursant capacitatea de a evalua impactul eforturilor sale de comunicare și relaționare și de a le adapta, dacă este necesar.

REZULTATELE AȘTEPTATE ALE ÎNVĂȚĂRII

La finalizarea acestui modul, cursanții ar trebui:

- Să înțeleagă conceptele de networking (rețea) și comunicare;
- Să înțeleagă importanța networkingului și a comunicării în cadrul proiectelor de antreprenariat social;
- Să fie capabili să comunice eficient;
- Să fie capabili să creeze rețele în mod eficient;
- Să știe cum să evalueze și să aprecieze impactul eforturilor lor de comunicare și relaționare.

CUPRINS

Tinerii antreprenori sociali

01

Comunicare

1.1 – Comunicare eficientă

1.2 – Ascultarea activă

1.3 – Prezentare, prezentare de ofertă (pitching), și povestire

1.4 – Îmbunătățește-ți abilitățile de comunicare

02

Networking

2.1 – Importanța networkingului

2.2 – Networking – Crearea de conexiuni

2.3 – Networking în "viața reală"

2.4 – Online networking – rețele online

2.5 – Online networking – LinkedIn

Q

Exerciții și autoevaluare

[Apasă aici pentru a viziona prezentarea video a acestui modul](#)

01 Comunicarea

se concentrează pe comunicarea eficientă, esențială
pentru succesul antreprenoriatului social



sustainable young
entrepreneurs

3.1.1

Comunicare eficientă

Comunicarea eficientă este o abilitate interpersonală esențială. Pentru a reuși în antreprenoriatul social, trebuie să fim capabili să comunicăm eficient. Comunicarea este mai mult decât un simplu transfer de informații. Este vorba despre înțelegerea sentimentelor și intențiilor care stau la baza mesajului.

Pentru a fi buni comunicatori, trebuie să fim conștienți de potențialele BARIERE - diverse elemente sau circumstanțe care împiedică schimbul eficient de idei sau gânduri - și să învățăm să le gestionăm.

3.1.1

Comunicare eficientă

- Atunci când dialogați, fiți atenți la eventualele bariere de comunicare:
- Barierele fizice pot include ușile închise care împiedică colaborarea, zgomotul care interferează cu întâlnirile, distanța care poate duce la întreruperi în comunicare și alte obstacole similare.
- Bariere semantice și lingvistice: lipsa de claritate, cuvinte cu multe înțelesuri, lipsa de precizie.
- Obstacolele socio-psihologice includ stresul, neîncrederea și mentalitățile divergente.
- Impedimentele organizaționale includ lipsa politicilor de comunicare și responsabilitățile prost definite în cadrul întreprinderii.
- Dificultățile interculturale pot include diferențe în gândire, credințe, concepții despre timp și spațiu, precum și interpretarea gesturilor.





COMUNICARE

Unele obstacole pot fi rezolvate printr-o mai bună organizare, în timp ce altele necesită bune abilități de comunicare, cum ar fi ascultarea activă și empatia, chestionarea și reflecția, vorbirea eficientă, povestirea și comunicarea nonverbală.

În ciuda bunelor noastre intenții, ceea ce încercăm să exprimăm se poate pierde în traducere. Din fericire, cu muncă și practică, toată lumea își poate îmbunătăți abilitățile de comunicare.

3.1.2

Ascultarea activă

A fi un comunicator eficient înseamnă mai mult decât ceea ce spui, înseamnă și cum o spui. De asemenea, trebuie să fii un bun ascultător. Atunci când știi că cineva te ascultă cu adevărat, gradul de atenție te face să te simți apreciat, în siguranță, înțeles și valoros. Dimpotrivă, atunci când cealaltă persoană nu ascultă activ, te simți neglijat și mărunț.

Ascultarea activă este la fel de importantă în comunicarea de afaceri. Prin ascultare activă, poți câștiga informații valoroase, întări încrederea, reduce conflictele, înțelege mai bine cum să-i motivezi pe alții și să inspire o implicare mai mare din partea echipei tale. În negocieri, ascultarea activă îți permite să explorezi și să înțelegi punctele de vedere ale celorlalți, facilitând astfel găsirea unor soluții reciproc avantajoase.

3.1.2

Ascultarea activă

Sfaturi și strategii pentru a fi un bun ascultător:

- Pentru a avea o conversație de calitate, minimizează distragerile alegând un loc liniștit și dezactivând sunetul telefonului mobil sau al altor dispozitive.
- Ascultarea activă implică să fii pe deplin prezent. Aceasta presupune să acorzi vorbitorului întreaga ta atenție.
- Arată că asculți activ prin **MENȚINEREA CONTACTULUI VIZUAL** cu vorbitorul.

- Exprima-ți ascultarea activă și empatia prin limbajul corpului, de exemplu, acoperind ușor gura, zâmbind sau dând din cap pentru a arăta că ești atent. Fii atent și la limbajul corpului și tonul vocii vorbitorului: par obosit, entuziasmat sau confuz?
- **NU ÎNTRERUPTE** vorbitorul și **NU SCHIMBA SUBIECTUL** fără a reacționa sau a contribui la ceea ce a spus.

- **REPETAREA** a ceea ce ai auzit poate confirma că ai fost atent și că acest aspect va fi observat și de către vorbitor.
- Pune **ÎNTREBĂRI DESCHISE** pentru a afla mai multe și pentru a dovedi că ai ascultat cu adevărat.



ASCULTAREA ACTIVĂ

Ascultarea este esențială în comunicarea de afaceri. O ascultare eficientă îți permite să aduni mai multe informații, să construiești încredere, să reduci conflictele, să înțelegi mai bine cum să-i motivezi pe ceilalți și să inspire un angajament mai mare din partea celor pe care îi conduci. În negocieri, ascultarea activă este deosebit de importantă, deoarece îți permite să explorezi și să înțelegi perspectivele celeilalte părți.

3.1.3

Prezentare, prezentare de ofertă și povestire

Abilitățile de prezentare includ o varietate de aspecte, cum ar fi structura prezentării tale, designul materialelor vizuale (dacă este cazul), tonul vocii, limbajul corpului și altele.

Ce factori trebuie să iei în considerare pentru ca prezentarea ta să fie bună, sau chiar excelentă?

- MESAJ CLAR – Pe ce aspecte se axează prezentarea ta? Oferirea prea multor informații poate fi mai dăunătoare decât furnizarea insuficientă de informații.
- ÎNCADRAREA CORECTĂ – De unde vei începe și unde vei încheia povestea ta, și cum vei restrânge conținutul pentru a include și exemple relevante?
- IMPACT EMOȚIONAL – Care a fost momentul tău de revelație? Cum vei motiva și convinge publicul să răspundă apelului tău la acțiune?
- PREZENTARE – Vei utiliza notițe sau diapozitive? Vei memora întreaga prezentare? Cum va sublinia limbajul corpului tău mesajul pe care vrei să îl transmiți?



Prezentare, prezentare de ofertă (pitching) și povestire

Pitching-ul este un termen popular în sectorul "start-up" care se referă la un discurs scurt și persuasiv destinat să stârnească interesul pentru un proiect sau produs și să-l mențină pentru a continua cu discuții ulterioare. Este cunoscut și sub denumirea de "elevator pitch" (discurs de elevator sau declarație de elevator), deoarece adesea este suficient de scurt pentru a fi livrat în timpul unei călătorii cu liftul. Pitches sunt prezentări de unu până la cinci minute care rezumă cele mai importante aspecte ale unui produs, serviciu, proiect, organizație sau căutător de locuri de muncă în câteva fraze. Înainte de a livra un pitch bun, acesta trebuie să fie bine planificat.

3.1.4

Îmbunătățește-ți abilitățile de comunicare

Iată câteva sfaturi pentru a-ți îmbunătăți abilitățile de comunicare:

1. Ia în considerare audiența atunci când alegi modul de comunicare și mesajul. Care este relația ta cu ceilalții? Cum preferă ei să comunice? Preferă emailul sau o întâlnire?
2. Examinează modul în care vorbești cu ceilalți. Comunicarea clară, deliberată și respectuoasă poate fi de un real ajutor pentru afacerea ta.

3. Fii atent la semnalele nonverbale, inclusiv la limbajul corpului tău. Doar o mică parte a conversației se bazează pe cuvinte; restul este transmis prin limbajul corpului, tonul vocii și nivelul de energie.
4. Depune efort pentru a-ți îmbunătăți abilitățile de comunicare, precum ascultarea, povestirea și prezentarea, și solicită feedback de la colegi și parteneri. Investind timp în exersarea comunicării, investești în tine însuși.

02 Networking

Networking-ul este esențial
pentru antreprenorii sociali,
facilitând schimbul de idei și resurse.

3.2.1

De ce este important să ai o rețea de relații sociale (network)?

Extinderea rețelei tale și construirea de relații, definită ca „schimbul de informații, cunoștințe și idei între persoane care împărtășesc o profesie comună sau un interes special” (Investopedia, 2022), sunt esențiale pentru profesioniști. Aceasta îți oferă acces la noi perspective și resurse.

Poveștile și experiențele altora te pot inspira. Dacă vrei să înțelegi mai bine ce implică networkingul în antreprenoriatul social, poți viziona acest videoclip:

https://www.youtube.com/watch?v=xOZosv4R7vk&list=PLcG96fou9ugJSXJMWE9H_CxdTzUI58Wbl&index=3

Networking-ul este esențial pentru antreprenorii sociali, deoarece promovează colaborarea, inovația și accesul la resurse. Prin conectarea cu persoane și profesioniști care împărtășesc aceleași interese, antreprenorii sociali pot câștiga suport, perspective noi și parteneriate care le amplifică impactul. Stabilirea de relații în comunitatea de afaceri este esențială pentru a accesa finanțare, mentorat și alte resurse importante. În concluzie, networking-ul este indispensabil atât pentru creșterea personală, cât și pentru dezvoltarea afacerii în domeniul antreprenoriatului social.

3.2.2

IDENTIFICAREA CONEXIUNILOR

Identificarea persoanelor și organizațiilor cheie pentru succesul afacerii tale implică recunoașterea părților interesate și actorilor relevanți în domeniu. Înainte de a începe să te gândești cu cine să faci networking, este important să clarifici ce dorești să obții prin aceste conexiuni. Networkingul și stabilirea de relații solide necesită timp și, având în vedere că timpul este una dintre cele mai limitate resurse, este esențial să-l folosești în mod eficient.

Așadar, reflectează asupra acestui „de ce”. Vrei să accesezi noi piețe sau canale? Ți dorești să colaborezi pentru scopuri legate de distribuție sau marketing? Cauți să înveți mai multe despre gestionarea unei întreprinderi sociale sau ai nevoie de asistență pentru o provocare sau problemă specifică?

IDENTIFICAREA CONEXIUNILOR

Nume/ Organizație	Domeniul de activitate	Date de contact	De ce?	Cum poate fi util ?	Alte informații relevante

După ce ți-ai clarificat obiectivele, poți începe să explorezi ecosistemul tău și să identifici evenimente de networking relevante în zona ta. Examinează fiecare oportunitate cu atenție, fă o listă cu persoanele și evenimentele care te-ar putea sprijini atingerea scopurilor tale și justifică-ți alegerea în cadrul rețelei tale de contacte.

Îți recomandăm să începi eforturile de networking prin crearea unei liste cu toate contactele tale profesionale. Această listă ar trebui să includă detalii despre interesele tale, domeniile de expertiză ale fiecărei persoane și modalitățile prin care ai putea învăța de la ele sau colabora cu ele. Asigură-te că incluzi și informații de contact pentru a facilita interacțiunea. Alăturat, găsești un exemplu de tabel care te poate ghida în acest demers.

3.2.3

Networking în „viața reală”

Acum, după ce ai clarificat motivele pentru care vrei să faci networking, obiectivele tale și persoanele pe care le poți contacta, este important să ții cont de faptul că nu există o metodă universală pentru a stabili conexiuni profesionale. Oportunitățile de networking pot apărea în diverse situații din viața ta de zi cu zi, așa că trebuie să fii pregătit să profiți de ele. Networkingul poate avea loc în orice moment, așa că, dacă vrei să întâlnești pe cineva, nu ezita să trimiți o cerere de contact sau să începi o conversație informală, poate chiar la o cafea într-un local din apropiere.

- Pe scurt, networkingul poate avea loc în următoarele contexte:
-
- Evenimente de networking organizate special pentru a facilita conexiuni între persoane;
- Conferințe, seminarii, workshop-uri, târguri și cursuri de formare;
- Evenimente sociale legate de afaceri, cum ar fi prânzuri de afaceri;
- Recomandări de la alți profesioniști sau de la prieteni și familie;
- Rețele sociale online;
- Contexte informale, cum ar fi activitățile sportive.

3.2.3

Networking în „viața reală”

Networkingul poate fi realizat fie față în față, fie online, dar ambele forme au aspecte comune esențiale:

- Încălzește atmosfera: Începe conversația cu un compliment sau cu o glumă scurtă pentru a relaxa atmosfera. Acest lucru ajută la crearea unei prime impresii favorabile și face întâlnirea mai plăcută.
- Menține o atitudine pozitivă și deschisă: Abordând evenimentele de networking cu o mentalitate pozitivă și o atitudine receptivă, nu doar că vei face participarea mai plăcută pentru tine, dar vei și maximiza oportunitățile de a schimba idei, de a face contacte și de a împărtăși bune practici. Aceste evenimente pot fi extrem de valoroase și plăcute.

- Fii explicit: Clarifică modul în care interesele și obiectivele tale se aliniaza cu cele ale persoanelor pe care le întâlnești. Nu ezita să soliciți ceea ce îți dorești. Înainte de a participa la un eveniment social, asigură-te că știi exact ce cauți și ce poți oferi. Când cineva te întreabă cum te poate ajuta, comună clar nevoile și dorințele tale.
- Adoptă o mentalitate de schimb: Networkingul implică atât oferirea, cât și primirea de ajutor. Dacă ești mereu cel care solicită asistență, dar nu ești disponibil atunci când alții au nevoie de tine, parteneriatele tale vor fi puțin probabil să reziste în timp.



Și, nu în ultimul rând, „Pur și simplu, fă-o!”

Înainte de a începe o conversație, ia în considerare contextul și trăsăturile de personalitate ale părților implicate. Aceasta te va ajuta să stabilești dacă este mai potrivit un ton informal sau formal. Dacă ai dubii, este mai bine să începi cu o abordare ușor mai formală și să relaxezi interacțiunea pe măsură ce câștigi încrederea celeilalte părți.

3.2.4

Networking on-line

Deși principiile fundamentale ale networkingului rămân aceleași, fie că este vorba de întâlniri față în față sau online, networkingul online îți oferă oportunitatea de a-ți extinde semnificativ raza de acțiune și de a te conecta cu persoane aflate la distanțe mari. Acest tip de networking poate fi deosebit de valoros dacă te confrunți cu constrângeri geografice, de timp sau financiare care îți limitează accesul la evenimente fizice sau la întâlniri în persoană. Având în vedere că interacțiunile online sunt adesea asincrone și că există mai puțină comunicare non-verbală, s-ar putea să găsești networkingul online mai puțin intimidant, mai ales când faci primii pași ca antreprenor social.

Evenimentele de networking online sunt organizate de diverse entități pentru a facilita conexiunile între participanți, însă webinarile pot conduce la dificultăți din cauza vizibilității limitate a participanților. De aceea, este recomandat să te concentrezi pe evenimente special concepute pentru networking. Rețelele sociale, în special cele dedicate profesioniștilor, precum LinkedIn, sunt esențiale pentru construirea de relații. Facebook și alte platforme oferă, de asemenea, grupuri care favorizează interacțiunea și angajamentul.

3.2.4

Networking on-line. De ce să folosești LinkedIn?

1. Pe LinkedIn, ai ocazia să-ți evidențiezi abilitățile, experiențele și realizările, ceea ce îți crește vizibilitatea în fața celor care ar putea fi interesați să te angajeze sau să colaboreze cu tine. Pune accent pe realizările academice și activitățile extracurriculare. Include orice premii, distincții sau burse pe care le-ai câștigat, precum și activitățile tale din comunitate, cum ar fi voluntariatul sau antrenarea unei echipe sportive.

2. Pe LinkedIn, poți analiza diferite industrii urmărind companii și lideri influenți din domeniu. De asemenea, poți adera la grupuri specializate în domenii de afaceri sau interese specifice, ceea ce îți va oferi o mai bună înțelegere a sectorului și oportunitatea de a interacționa cu persoane care au aceleași interese. LinkedIn este, de asemenea, o resursă valoroasă pentru găsirea oportunităților de stagii și locuri de muncă, deoarece multe companii postează anunțurile de angajare exclusiv pe această platformă sau o utilizează ca principal canal pentru recrutare.



NETWORKING ON-LINE.

În orice caz, pentru a stabili relații profesionale eficiente în mediul digital, este esențial să îți construiești o prezență online puternică, să rămâi vizibil și să interacționezi activ cu alții. Aceasta poate include comentarea publicațiilor sau postărilor de blog, participarea la interviuri și webinarii, și actualizarea progresului tău profesional.

Dacă vrei să afli mai multe: How to Network Online Effectively: A Beginner's Guide (<https://www.careeraddict.com/network-online>) (Cum să faci networking online eficient: Ghid pentru începători)

Un alt aspect esențial de avut în vedere când faci networking și construiești relații profesionale online este respectarea regulilor de netichetă. Așa cum ai proceda în interacțiunile personale, este important să menții un comportament respectuos și profesional în comunicarea online.

Vizionând videoclipul de mai jos, vei înțelege de ce respectarea regulilor de netichetă este importantă pentru menținerea unei bune reputații online și pentru o comunicare eficientă cu alții. Aceste principii sunt esențiale nu doar în activitatea de networking, ci și în alte interacțiuni profesionale de zi cu zi. What is Netiquette & Why is it Important? (<https://youtu.be/gvkbDc1LiVI?si=aN1GnGPLfUklh2Te>) (Ce este neticheta și de ce este importantă?)



03 Ai ajuns la finalul modulului 3!

- Acum este momentul să aplici cunoștințele acumulate prin intermediul unor sarcini și exerciții practice.
- Sarcinile sunt concepute pentru a integra învățăturile în ideea ta de afacere, în timp ce exercițiile sunt destinate să-ți perfecționeze abilități specifice.

Sarcina: POVESTIREA

Fiecare poveste trebuie să aibă o structură, iar cea mai comună este structura basmului. Cynthia Kurtz (2014), în lucrările sale „Working with Stories”, propune următoarele:

- Context – prezentarea decorului și a personajelor, explicarea stării de fapt,
- Intriga – dilema, problema sau evenimentul care declanșează acțiunea
- Desfășurarea acțiunii – modul în care personajele din poveste răspund la dilemă sau problemă,
- Momentul culminant – complicații, dificultăți suplimentare, provocări, lucruri care merg prost,
- Deznodământul – rezultatul poveștii și reacțiile la acesta

Nararea poveștilor este o metodă eficientă de a stabili conexiuni cu clienții, investitorii și susținătorii tăi (potențiali). Dacă ai deja o idee de afacere, poți aplica tehnica de mai jos pentru a contura povestea acesteia. Dacă încă nu ai o idee clară, poți crea povestea călătoriei tale către antreprenariat, povestea unei familii, unor prieteni sau a strămoșilor tăi.

Răspunzând la cele cinci întrebări, vei putea contura clar povestea afacerii tale sau a călătoriei tale. Modul în care alegi să comunici povestea este alegerea ta, dar este esențial să te asiguri că aceasta reflectă sensul și semnificația ideii tale de afacere.

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

Sarcina: POVESTIREA

Cea mai comună este structura în 5 părți (similară cu structura basmului menționată anterior):

1. Introducere (context) – În fiecare zi.....
2. Intriga (tema, starea dorită) – Dar într-o zi.....
3. Punctul culminant (schimbare) – Până în final.....
4. Acțiune descendentă (transformare reală) – Din cauza aceasta.....
5. Final (concluzie, perspectiva, starea dorită atinsă) – Și de aceea.....

Introducere: prezentarea decorului și a personajelor, explicarea stării de fapt În fiecare zi..... - A fost odata ca niciodată.....	
Intriga: dilema sau problema sau evenimentul inițial care pune în mișcare povestea Dar într-o zi... Și apoi...	
Punctul culminant: cum reacționează personajele la dilemă sau problemă Până în final... Situația devenea...	
Acțiune descendentă: cum au rezolvat personajele dilema sau problema Apoi lucrurile s-au schimbat... Din această cauză...	
Final: rezultatul poveștii și reacțiile la acesta Și de aceea...	

Sarcina: DEFINEȘTE-ȚI NETWORK-UL ACTUAL

Sarcina 2: networking

În calitate de antreprenor social, te întâlnești zilnic cu multe persoane. Alocând timp pentru a identifica cei mai importanți membri ai rețelei tale și metoda ta preferată de networking, vei putea să obții o imagine clară asupra punctelor tale forte, precum și asupra aspectelor ce necesită îmbunătățire în stilul tău de networking.

1. Cum îți faci networking cel mai frecvent? Participi mai des la întâlniri sociale formale sau informale? Poți să identifici cele trei cele mai valoroase conexiuni din rețeaua ta?
2. Cum te poți pregăti pentru un eveniment de networking? Explorează câteva tehnici pentru a începe o conversație și a sparge gheața.

Exercițiu: ASCULTARE ACTIVĂ

Abilitatea de a comunica eficient începe cu ascultarea activă, o practică esențială care te ajută să rămâi implicat pozitiv în conversație și să faci cealaltă persoană să se simtă apreciată și ascultată. Această competență este esențială pentru o comunicare reușită, indiferent dacă e vorba de contexte profesionale, personale sau sociale.

Pentru a exersa această abilitate, este necesar să implici cel puțin două persoane, deoarece exersarea comunicării cu tine însuși nu este foarte eficientă. Practica te ajută să reflectezi asupra unei întrebări și să generezi soluții folosind principii fundamentale de ascultare activă. Adesea, în timpul reflecției și discuțiilor, ne concentrăm pe mai multe subiecte simultan și ne mutăm atenția rapid.

De asemenea, atunci când îi ascultăm pe alții, suntem adesea tentați să ne gândim la ceea ce vom spune în continuare, în loc să oferim întreaga noastră atenție și prezență interlocutorului.

Exercițiu: ASCULTARE ACTIVĂ

Așa cum s-a menționat anterior, este vorba despre 3 participanți, fiecare având un rol diferit:

- **Subiectul:** Rolul subiectului este să abordeze întrebarea sau problema din perspectiva personală. Această persoană ar trebui să permită ca atenția să fie concentrată asupra sa și să lase reflecția să se desfășoare în mod natural, fiind ghidată de ascultătorul activ.
- **Ascultătorul activ:** Rolul ascultătorului activ este să ofere întreaga sa atenție și concentrare, să asculte cu tot corpul, să manifeste curiozitate, să observe cu atenție și să parafrazeze ceea ce aude. Această persoană ar trebui să pună întrebări deschise pentru a sprijini reflecția subiectului, să evite oferirea de sfaturi și să se angajeze în ascultare activă.
- **Observatorul:** Rolul observatorului este să observe procesul fără a interveni verbal. Aceasta implică observarea și notarea elementelor pe care ascultătorul și subiectul s-ar putea să nu le remarce. Observatorul ar trebui să rămână tăcut pe parcursul procesului, să noteze observațiile despre ceea ce vede și aude și, după ce subiectul a terminat, să împărtășească aceste observații cu ceilalți.

Exercițiu: ASCULTARE ACTIVĂ

Apoi, stabilești întrebarea sau problema pe care fiecare subiect va analiza și asupra căreia va reflecta. Aceasta poate fi o întrebare comună pentru toți trei (de exemplu, „Care sunt cele mai mari obstacole în schimbarea locului de muncă și cum pot lucra pentru a le depăși?”), sau fiecare subiect poate alege propria întrebare sau problemă (de exemplu, „Identificați o dificultate cu care vă confrunțați în prezent la locul de muncă.”).

De obicei, sunt 3 runde, astfel încât fiecare participant să experimenteze fiecare dintre roluri și să învețe din acestea. Fiecare rundă ar trebui să dureze aproximativ 15 minute. După ce ați terminat, discutați despre următoarele aspecte:

- Ce s-a întâmplat cu mine în timpul exercițiului?
- Cum a fost să fiu observator?
- Cum a fost să fiu subiectul?
- Cum a fost să fiu ascultătorul activ?
- Ce am învățat despre mine?
- Cum pot pune în practică ceea ce am învățat din acest exercițiu?

Cartografierea ecosistemului sau a comunității

Cartografierea ecosistemului sau a comunității se concentrează pe analiza relațiilor și conexiunilor tale cu ceilalți, oferindu-ți o imagine clară a structurii și dinamicii comunității sau ecosistemului tău. Această hartă te ajută să vizualizezi cum sunt interconectate diferitele elemente și actori din comunitatea ta, evidențiind posibile noi conexiuni care ar putea influența pozitiv obiectivele și aspirațiile tale profesionale.

O hartă a comunității sau a ecosistemului este valoroasă și eficientă deoarece este vizuală și ușor de interpretat, concentrându-se pe resursele, oportunitățile și punctele forte ale comunității sau ecosistemului tău, identificând elementele relevante pentru obiectivele tale. Principalul scop al acestei tehnici este să reflectezi asupra comunității tale în ansamblu și să înțelegi cum influențează aceasta viața ta. Concentrează-te pe resursele existente, pe ceea ce apreciezi cel mai mult și pe aspectele definitorii. Pentru a crea această hartă, poți folosi șabloane individuale pentru fiecare participant sau poți desena o reprezentare vizuală pe o bucată mare de hârtie. Astfel, vei adăuga elemente precum resurse, oportunități, puncte forte și grupuri de suport, legându-le unele cu celelalte, pentru a construi o imagine clară a ecosistemului sau comunității tale.

Pune-ți numele în centru și adaugă diferitele elemente identificate pe hartă. Încearcă să plasezi mai aproape de centru acele elemente care au un impact major asupra ta și, odată ce toate elementele identificate sunt plasate pe hartă sau foaie de lucru, poți începe să trasezi conexiuni între ele.

Cartografierea ecosistemului sau a comunității

Pentru a evidenția diferitele tipuri de relații între individ și elementele comunității pe hartă, poți utiliza diverse linii și culori. De exemplu, poți folosi linii sau culori distincte pentru a marca: persoane importante, relații de grijă, relații active și valoroase, organizații sau entități care contribuie la un viitor mai bun pentru comunitate, oportunități de muncă și formare.

Această abordare te va ajuta să vizualizezi clar modul în care diferitele elemente sunt interconectate și cum influențează ele comunitatea sau ecosistemul tău.

Lucruri de luat în considerare:

- Indivizi/grupuri din mediul tău imediat cu care ai contact direct (fizic/virtual) (conexiuni directe).
- Indivizi/Grupuri/Factori care sunt importanți și au un impact asupra ta, dar nu ești în contact direct cu ei (conexiuni indirecte).
- Valori sociale și culturale/obiceiuri/grupuri/experiențe care te influențează pe tine și pe cei din jurul tău.

Apoi, acordă câteva momente pentru a privi harta și a reflecta asupra ei. Lipsește ceva? Există alte conexiuni care nu sunt încă desenate pe hartă?

Fă cât mai multe modificări necesare.

După completarea hărții, ia-ți un moment să reflectezi asupra procesului și să răspunzi la următoarele întrebări:

- Cum te-ai simțit în timpul realizării hărții?
- Ce gânduri ți-au venit în minte în timp ce o construiai?
- Ai descoperit vreo oportunitate nouă pentru un viitor mai bun la care nu te-ai gândit anterior?
- Ar fi util să implici o terță parte pentru a analiza harta ta și a oferi perspective suplimentare?

RESURSE SUPLIMENTARE

Networking

Video

- Ghid general de „netichetă”

<https://www.youtube.com/watch?v=eq4sNeuAcJw>

- Networking pentru leaderii de ONG

<https://www.youtube.com/watch?v=4ARTXfY8Yhw>

- Cum să faci ca un parteneriat de afaceri să funcționeze

https://youtu.be/fG_NBTenn2s?si=hlqoQ5Ufo4G9H3Mw

Publicații/presă/cărți

- 11 sfaturi pentru succesul networking-ului de afaceri

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

- Cum să faci networking profesional ca proprietar al unei mici afaceri

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

- Conversații semnificative

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

What is Netiquette? 20 rules Internet Etiquette Rules (Ce este neticheta? 20 de reguli de etichetă pe internet)

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

Netiquette: How to Master Online Business Communication (

Neticheta: Cum să stăpânești comunicarea online în afaceri)

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

RESURSE SUPLIMENTARE

Comunicare

Video

How to improve your communication skills (Cum să-ți îmbunătățești abilitățile de comunicare)

- <https://www.youtube.com/watch?v=mPRUNGGORDo>

Think Fast, Talk Smart: Communication Techniques (Gândește rapid, vorbește inteligent: tehnici de comunicare)

- <https://www.youtube.com/watch?v=HAnw168huqA>

The Pencil's Tale - a story that everyone should hear (Povestea Creionului - o poveste pe care toată lumea ar trebui să o asculte)

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

Publicatii/presă/cărți

- The 10 Communication Skills Every Entrepreneur Must Master (Cele 10 abilități de comunicare pe care fiecare antreprenor trebuie să le stăpânească)

- <https://www.entrepreneur.com/leadership/the-10-communication-skills-every-entrepreneur-must-master/252555>

Improving skills of social entrepreneurs (Îmbunătățirea abilităților antreprenorilor sociali)

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

5 Communication Skills Successful Entrepreneurs Use To Influence Others (5 abilități de comunicare pe care antreprenorii de succes le folosesc pentru a-i influența pe alții)

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

The Role of Effective Communication in Entrepreneurial Success (Rolul comunicării eficiente în succesul antreprenorial)

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

Ai finalizat modulul

03

Te-ai uitat și la celelalte module și ghiduri?

Module

01 Introducere în SDG

02 Modelul de afaceri sociale Canvas și stabilirea prețurilor

03 Rețele și comunicare

04 Marketing digital și social media

Ghiduri

01 Degradarea mediului înconjurător în afaceri

02 Egalitatea de gen în afaceri

03 Instrumente digitale în industria 4.0 și 5.0

Modelarea spiritului antreprenorial în noua societate digitală



Pentru mai multe informații, accesați:

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



Finanțat de Uniunea Europeană. Punctele de vedere și opiniile exprimate aparțin, însă, exclusiv autorului (autorilor) și nu reflectă neapărat punctele de vedere și opiniile Uniunii Europene sau ale Agenției Executive Europene pentru Educație și Cultură (EACEA). Nici Uniunea Europeană și nici EACEA nu pot fi considerate răspunzătoare pentru acestea.