



ENTRE**COMP**EDU

Moduuli 2 :

Syvennä osaamistasi 2.2

Yrittäjyysprojektin suunnittelu



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



EntreCompEdu is co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union. The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Sisältö

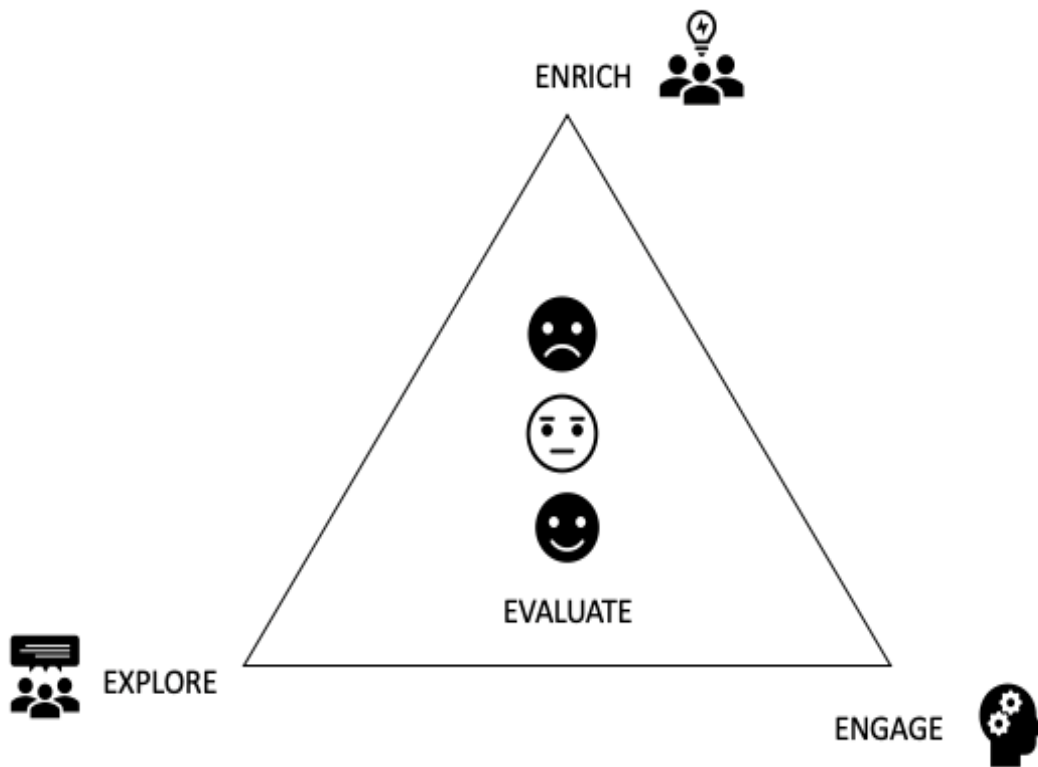
Syvennä osaamistasi 2.2

Yrittäjyysprojektin suunnittelu	3
Vaihe 1: Tutki (explore) – Mikä on ongelmana?.....	3
Vaihe 2: Rikasta (enrich) – Mitä vaihtoehtoja meillä on? Error! Bookmark not defined.	
Vaihe 3: Toteuta (enact) – Miten toteutamme ideamme käytännössä?	10
Vaihe 4: Evaluoi (evaluate) – olemmeko luoneet jotain arvokasta?	13



Yrittäjyysprojektin suunnittelu

Neljän E:n malli vie oppilaat "tyypillisen" projektin jokaisen vaiheen läpi. Jokaisessa vaiheessa oppilailla on mahdollisuus osoittaa kompetenssien hallintaa.



Kaavio 2.2.1 Yrittäjyysoppimisen suunnittelun neljän E:n malli

Vaihe 1: Tutki (explore) – Mikä on ongelmana?

Todellisessa yrittäjämaailmassa useimmat projektit alkavat siten, että yritetään hankkia käsitys ongelmasta. Oletamme usein, että kaikki ymmärtävät, mitä sana 'ongelma' tarkoittaa. Kun joku huutaa "Mikä ongelma sinulla on?", kyseessä ei yleensä ole positiivinen huuto. Yrittäjämaailmassa ongelmat ovat kuitenkin tervetulleita, koska ne luovat potentiaalista liiketoimintaa.

Toisinaan haasteena on tunnistaa tarkasti, mikä on pääongelma, sillä niitä voi olla useita sisäkkäin.

Tässä vaiheessa tutkitaan myös mahdollisia ratkaisuja. Ongelma voidaan joskus kääntää ratkaisuksi. Rod Judkins mainitsee esimerkkinä sukellusyrityksen, joka oli menossa konkurssiin, koska alueella kuhisi haita. Hän ehdotti, että omistajat avaisivat maailman ensimmäisen extreme-sukelluskoulun.¹

Tutkimusvaiheessa opettajan rooli on oppilaiden kiinnostuksen herättäminen.

Opettajina uskomme vaistomaisesti, että jos meillä on jotain tärkeää kerrottavaa, oppilaat kuuntelevat. Valitettavasti tämä vaisto on väärässä. Yleisesti ottaen ihmiset eivät kiinnitä huomiota edes tietoihin, jotka saattavat pelastaa heidän henkensä. Kun esimerkiksi seuraavan kerran lennät, katsele ympärillesi ja näet, kuinka moni matkustaja kuuntelee lentoa edeltäviä turvaohjeita. Siksi monet lentoyhtiöt pyrkivät nyt välittämään nämä olennaiset tiedot luovilla tavoilla, kuten animoiduilla sarjakuvilla tai stand-up-komedialla. Nämä uudet ohjeet saavat enemmän huomiota, koska ne aktivoivat ihmisten positiivisia tunteita, mikä on huomionsaannin perusperiaate.

Opettajien kohdalla tämä tarkoittaa sitä, että kiinnostuksen herättämiseksi on pohdittava kekseliäästi oppitunnin ensimmäisiä minuutteja. Taitavat opettajat käyttävät monia erilaisia "koukkuja" saadakseen oppilaiden huomion heti alussa. Katso alla oleva laatikko 2.2.1..²

¹ Judkins, R. (2015) The Art of Creative Thinking, Hodder & Stoughton.
² Sharot, T. (2018) The Influential Mind, Abacus.



1. Paikalliset uutisjutut
2. Ajankohtainen kysymys tai asia
3. Eettinen ongelma
4. Ohimenevä huomautus jostakin kouluympäristön aspektista
5. Polttava ongelma yhteisössä
6. Rikkoutuneen lelun kaltainen esine – Toys R Us yhtiön perustaja Charles Lazarus sai inspiraation rikkoutuneesta nukesta
7. Haaste, esim. "Jos voisit muuttaa yhtä asiaa tässä luokassa, mikä se olisi ja miksi?"
8. Ote sanomalehdessä olleesta valituskirjeestä, joka koskee parannusta kaipaavaa palvelua
9. Palapeli
10. Esine (luonnollinen tai valmistettu)
11. Vaatekappale
12. Taloustarvike
13. Neste
14. Video tai äänite
15. Ääni, musiikkikappale tai mainossävel
16. Mainosiskulause
17. Maalaus tai muu taideteos
18. Kierrätetty materiaali
19. Lisäarvoa saanut kierrätetty materiaali
20. Novelli tai runo
21. Arvoitus tai vitsi
22. Sanomalehtien otsikot
23. Avoin kysymys, esimerkiksi "Mitenkähän tämä toimii?"
24. Animaatio tai sarjakuva
25. Skenaario – "Mitä tekisit, jos olisit minä?"

Laatikko 2.2.1 Mahdollisia vinkkejä, jotka innostaa oppilaiden yrittäjämäiseen osaamiseen.



Sinun on myös hyödynnettävä oppilaiden mielenkiinnon aiheita ja mahdollisuuksien mukaan yhdistettävä ne parannettavaan tuotteeseen tai palveluun. Monet uudet ideat syntyvät pienistä jo olemassa oleviin ideoihin tehtävistä muutoksista. Siksi opiskelijoita on kehoitettava katsomaan ympäristöään uusin silmin.

Olipa koukku mikä tahansa, sillä on oltava merkitystä yrittäjähenkisen ongelmanratkaisun käynnistäjänä. Kun oppilaat on "koukutettu", voit kannustaa heitä muotoilemaan ongelmaväittämän, esimerkiksi "Ongelma, jonka yritämme ratkaista, on..." tai "Kysymys, jota tutkimme, on... ". Harkitsevassa suunnittelussa tämä pitäisi mukauttaa oppimispäämääriin, tavoitteisiin tai suunniteltuihin tuloksiin. Toisin sanoen ongelmana on konteksti, jossa oppilaiden tulisi pystyä osoittamaan tietoa, ymmärrystä ja taitoja (yrittäjämäisiä kompetensseja).

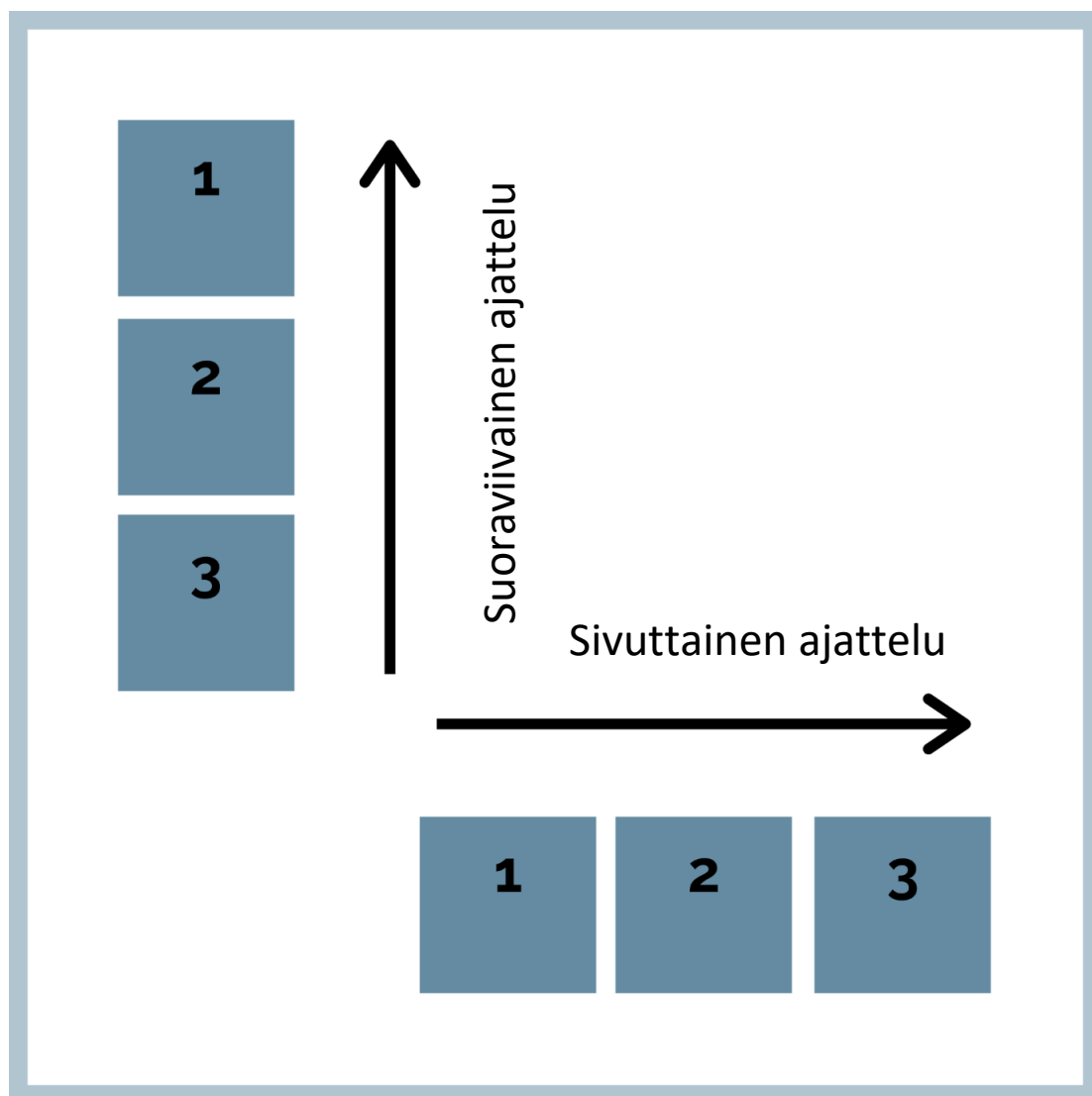
Vaihe 2: Rikasta (enrich) – Mitä vaihtoehtoja meillä on?

Toisessa vaiheessa ryhmissä työskentelevät oppilaat keskustelevat siitä, miten he voivat luoda lisäarvoa.

Rikastuttamisvaiheessa on pitkälti kyse oppilaiden kannustamisesta huomaamaan mahdollisuuksia. Edward de Bono (1970) keksi ilmaisun "sivuttainen ajattelu" kuvataksena prosessia, jossa tutkitaan tapoja tarkastella asioita (kaavio 2.2.1). Sen sijaan, että etsittäisiin paras mahdollinen vastaus, mikä on lähinnä suoraviivaista ajattelua, de Bono ehdotti mahdollisimman monen erilaisen lähestymistavan tutkimista. Etsiessämme vaihtoehtoja luonnollisesti pysähdymme lupaavimman lähestymistavan kohdalle. Sivuttaisessa ajattelussa jokainen lupaava lähestymistapa tiedostetaan, mutta etsintä jatkuu ja mukaan otetaan ideat, joita



voidaan ensi silmäyksellä pitää järjettöminä³. De Bonon mielestä on olennaista löysätä ajatteluprosessia niin, että se on vähemmän jäykkä ja joustavampi. Vaikka etsintä osoittautuisi ajanhukaksi, de Bono väittää, että se kehittää tapaa etsiä vaihtoehtoja sen sijaan, että hyväksyttäisiin sokeasti kaikkein ilmeisin lähestymistapa. Hän hyväksyy kuitenkin sen, että käytännössä on järkevää asettaa haulle kiintiö tai tietty lukumäärä (esimerkiksi vähintään 3). Myös Anna Craftin 'mahdollisuusajattelun' käsite on merkityksellinen tässä yhteydessä; voidaan kuvitella erilaisia maailmoja "Mitä jos...?" -skenaarioiden avulla.



Kaavio2.2.2 Suoraviivainen ja sivuttainen ajattelu (De Bonon (1970) mukaan)

³ De Bono, E. (1970) Lateral Thinking, Penguin.



Ratkaisevaa on se, että mikään ei ole täydellistä tässä maailmassa, mikä avaa mahdollisuuksia yrittäjille. Kaikkea voidaan parantaa. Kuten Rod Judkins toteaa: "Jos jotain ei tarvitse parantaa, paranna sitä". Parannus voi liittyä siihen, miten asiat tehdään, eli menetelmään eikä itse sisältöön..⁴

Bob Eberlen SCAMPER-tekniikka on yksi hyödyllisimmistä tuettaessa oppilaita niin, että he voivat keskittyä jonkin mahdollisesti parannettavan asian aspekteihin. SCAMPER-tekniikka perustuu ajatukseen siitä, että uudet asiat ovat itse asiassa muunnelmia jo olemassa olevista. Muunnos tehdään soveltamalla yhtä tai useampaa seuraavista:

(S) substitute = korvaa

(C) combine = yhdistä

(A) adapt = mukauta

(M) modify = muunna

(P) put to another use = käytä toiseen tarkoitukseen

(E) eliminate = poista j

(R) reverse = vaihda järjestystä

Tarkastellaan esimerkiksi yhdistämistä. Yrittäjähenkiseen ajatteluun kuuluu uusien yhdistelmien muodostaminen. Steve Jobs kuvaili kerran luovuutta *yksinkertaisesti asioiden yhdistämiseksi*⁵. Kun hän lanseerasi uuden iPhone'n vuonna 2007, bloggaajat kutsuivat sitä Jeesus-puhelimeksi sen ihmeellisten ominaisuuksien

⁴ Judkins, R. (2015) The Art of Creative Thinking, Sceptre.

⁵ Siteerattu julkaisussa Brandt, A. ja Eagleman, D. (2017): The Runaway Species, Canongate, s. 37.



vuoksi. Itse asiassa useimmat komponentit olivat jo käytössä 1990-luvun alussa – iPhonessa ne yhdistyivät (joillekin) kohtuuhintaiseksi yksiköksi.

Näiden yhteyksien muodostamisen prosessia voidaan opettaa oppilaille. Oletetaan, että työskentelet kirjankustannusalalla ja haluat tunnustella uusia markkinoita. Voisit aloittaa listaamalla muuttujasi ja kunkin alle keskeiset komponentit (laatikko 2.2.2):

Tuotteet	Markkinat	Teknologia	Toiminnot	Palvelut
Hakuteokset	Kirjastot	Painotuotteet	Informaatio	Kirjakerhot
CD-ROMit	Teollisuus	Modulaariset	Koulutus	Verkkosivusto
Oppikirjat	Yliopistot	Audio	Kasvatus	Työpajat
E-kirjat	Verkkomyynti	Internet	Resurssit	

Laatikko 2.2.2 Avainsanaluettelo

Avainsanaluettelon avulla on mahdollista tutkia uusia yhdistelmiä, kuten hakuteokset – yliopistot – intranet – informaatio.

Vastaavien tekniikoiden puolesta puhuvat neurologi Brandt ja arvostettu säveltäjä Eagleman. Heidän mukaansa kaikki innovaatiot voidaan jäljittää kolmeen B-kirjaimen: **blend, bend or break** (sekoita, taivuta tai riko). Näiden sanotaan heijastavan aivojemme toimintatapaa.

Rikastuttamisvaiheessa oppilailla on oltava aikaa keskustella ideoistaan. Hyvien ideoiden historiassa inspiraation leimahdukset tai Heureka!-hetket ovat hyvin harvinaisia. Sen sijaan ideoita on usein kehitelty pitkällä ajanjaksolla ja polveillen menestyneiden tekijöiden käydessä jatkuvaa vuoropuhelua työnsä kanssa. He



painivat ideoidensa kanssa – leikkaavat, yhdistävät, lisäävät, poistavat, kääntävät ylösalaisin ja ravistelevat⁶

Hyvien ideoiden kehittäminen vie aikaa. Historiallisessa katsauksessa 14:sta yhteiskunnallisesti merkittävimmästä innovaatiosta todettiin, että keskimääräinen aika idean syntymisestä siihen, kun suuri yleisö omaksui sen, oli 39 vuotta. Auton luomisen elinkaari on pisin eli 70 vuotta, kun taas litiumparistojen, pankkiautomaattien ja matkapuhelinten kohdalla kesto on lyhin (mutta silti 20 vuotta tai enemmän)⁷ Oppilaiden ideat ovat todennäköisesti vaatimattomampia, mutta keskusteluja suunniteltaessa on tärkeää, että opettajat antavat oppilaille aikaa ja tilaa jakaa ideoita, tehdä muutoksia ja toteuttaa tarvittavia tutkimuksia.

Vaihe 3: Toteuta (enact) – Miten toteutamme ideamme käytännössä?

Tässä vaiheessa oppilaat valitsevat ideoistaan sen, jolla on heidän mielestään suurin tai rikkain potentiaali, ja työstävät sen sitten parhaaseen muotoon laatimalla selkeän vision ja suunnitelman. Oppilaita voidaan pyytää laatimaan tarinansuunnittelutaulu, josta käy ilmi idean toteuttamisjärjestys sen synnystä laajamittaiseen omaksumiseen ja matkan varrella nähtävät vaiheet. Näin oppilaat voivat keskustella mahdollisista haasteista, kustannuksista ja rajoituksista sekä suunnitelluista tuloksista. Yrittäjämaailmassa ei ole harvinaista, että yrittäjät hylkäävät ensimmäisen idean, koska se ei jostain syystä toimi; ehkä se ei ole skaalautuva tai jostakin osatekijästä saatava palaute on liian kielteistä.

Käyttämättömät ideat pitäisi säilyttää, koska ne voivat myöhemmin osoittautua arvokkaiksi esimerkiksi muiden projektien käynnistäjinä. Oppilaita kannattaa

⁶ Sawyer, K. (2013) *Zig Zag: The Surprising Path to Greater Creativity*, Jossey Bass.

⁷ Hanna, R. Et al (2015) *UKERC Technology and Policy Assessment Innovation timelines from invention to maturity*, UKERC.



muistuttaa niistä monista ideoista, jotka oli alun perin hylätty ja silti muunnettu erittäin menestyksekkäiksi palveluiksi tai tuotteiksi. Tämä on tärkeää erityisesti niiden oppilaiden itsetunnolle, joiden ideoita ei tässä vaiheessa tueta.

Kun ideoista on keskusteltu, on tarpeen päästä yksimielisyyteen niistä, joiden potentiaalista arvoa kannattaa kehittää. On myös tärkeää, että oppilaat pohtivat, miksi ideat leviävät. Sosiaalinen vaikutusvalta tai "puskaradio" vaikuttavat erityisen ratkaisevasti siihen, miten nopeasti ideoista "tulee viraaleja". Lääkärit määräävät potilaalle todennäköisemmin uuden lääkkeen, jos he tietävät muiden lääkäreiden määränneen sitä. Viiden tähden arvostelu Amazonin verkkosivustolla johtaa noin kahtakymmentä kirjaa suurempaan myyntiin kuin yhden tähden arvostelu. Tupakoinnin lopettaminen tai laihtuminen on todennäköisempää, jos ystävät tekevät samoin.

Berger (2014) huomauttaa, että asioiden ei tarvitse olla kiinnostavia tai uudenlaisia (toisin kuin luulemme), jotta niistä tulee viraaleja. Hän erottaa toisistaan välittömän ja jatkuvan puskaradiovaikutuksen (tuotteet ja palvelut, joista puhutaan edelleen viikkojen ja kuukausien päästä). Useimmille tuotteille tai ideoille ratkaiseva on jatkuva puskaradiovaikutus. Esimerkiksi kiusaamisen vastaista kampanjaa on jatkettava, kunnes kiusaaminen loppuu.

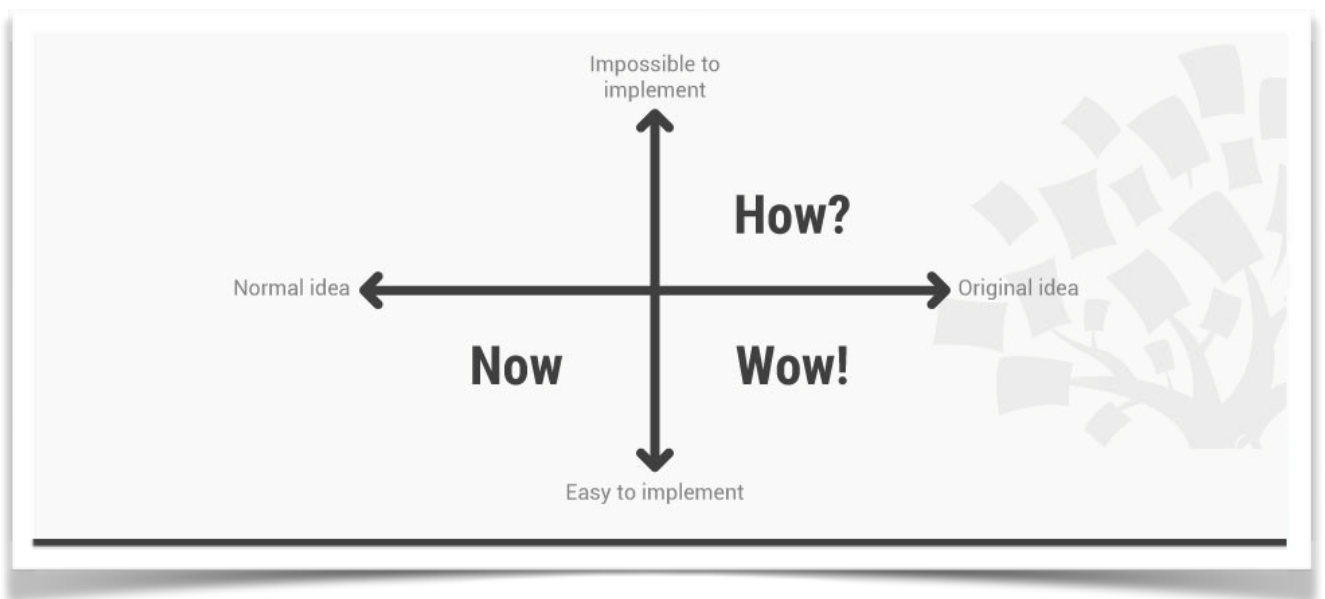
Neljän kategorian menetelmää (kaavio 2.2.3) käytetään ideoiden jakamiseen niiden suhteellisen abstraktisuuden mukaan; se vaihtelee rationaalisimmasta vaihtoehdosta houkuttelevimpaan ("ilahduttavimpaan"), lempi-ideaan ja uhkayritykseen.





Kaavio 2.2.3 Neljän kategorian menetelmä ⁸

Idean elinkelpoisuuden arvioinnissa käytetään Now How Wow -menetelmää (kuva 2.2.4). Oppilaat sijoittavat värillisiä pistetarroja, joista kukin edustaa yhtä kategoriaa, ruudukkoon kohtaan, jossa ideoiden heidän mielestään pitäisi näkyä asteikolla.



Kaavio 2.2.4 Now How Wow -menetelmä ⁹

⁸ Lähde: <https://www.interaction-design.org/literature/article/how-to-select-the-best-idea-by-the-end-of-an-ideation-session>

⁹ Lähde: <https://www.interaction-design.org/literature/article/how-to-select-the-best-idea-by-the-end-of-an-ideation-session>



Muotoilujattelu

Käy [Interaction Design Foundation](#) säätiön verkkosivuilla ja tutustu sen muotoilujatteluun liittyviin ehdotuksiin siitä, miten ideointi-istunnon lopuksi valitaan paras idea.

Voit myös ladata laitteellesi yksityiskohtaisempia ohjeita ja ilmaisia malleja esimerkiksi Neljän kategorian menetelmästä ja Now How Wow -matriisin.

Milloin näistä ohjeista voisi mielestäsi olla hyötyä sinulle omassa suunnittelussasi?

Vaihe 4: Evaluoi (evaluate) – olemmeko luoneet jotain arvokasta?

Evaluoinnissa on kyse yksinkertaisesti jonkin asian arvon punnitsemisesta. Evaluoinnin (tai **arvottamisen**) tulisi kulkea koko yrittäjyysoppimisen kokemuksen läpi sen sijaan, että sitä pidettäisiin erillisenä vaiheena, joka rajoittuisi vain prosessin loppuun. Keskeistä on saada oppilaat pohtimaan, miten heidän ideallaan voi olla merkitystä loppukäyttäjille ja mikä näyttö voisi tukea tätä ajattelumallia. Oppilaita on kannustettava tutkimaan ja tarkistamaan ideaansa näytön perusteella. Heitä olisi opetettava keräämään ja tulkitsemaan näyttöä esimerkiksi kyselytutkimusten, kyselylomakkeiden, haastattelujen, havaintojen ja teknologioiden käytön avulla.

Voidaan laatia yksinkertaisia kriteerilomakkeita ja kannustaa oppilaita esittelemään ja puolustamaan ideoitaan paneelille. Oppilaat voivat pohtia, kenellä olisi hyvät mahdollisuudet antaa palautetta ja missä muodossa se voisi olla, esimerkiksi lyhyt kyselytutkimus tai haastattelu, ja pitäisikö perustaa kontrolliryhmiä. Tämän jälkeen oppilaiden pitäisi palata suunnitelmiinsa ja tehdä tarvittavat muutokset palautteen perusteella.

On tärkeää, että oppilaat ymmärtävät evaluoinnin olevan usein suhteellista ja perustuvan henkilökohtaiseen arvoon ja subjektiivisuuteen. Vaikka oppilaita



voidaan opettaa arvioimaan jonkin asian ansioita käyttämällä yksinkertaisia tarkistuslistoja, joissa esitetään objektiiviset evaluointikriteerit, tunteet ovat arvon määrittämisessä tärkeässä osassa.

Oppilaat voivat käyttää tai suunnitella omia tarkistuslistojaan ideoidensa evaluointiin.



Heidät voidaan tutustuttaa onnistumisen ehtoihin, jotka voivat olla sekä subjektiivisia että objektiivisia.

Oletetaan, että pyydät oppilaita keksimään uuden tuolin osana koulukirjaston kunnostusta. Objektiivisia kriteerejä voisivat olla esimerkiksi "Onko sillä neljä jalkaa?" tai "Onko se riittävän edullinen?", mutta myös tietyillä esteettisillä tekijöillä, joiden kohdalla kyse on henkilökohtaisesta mielipiteestä, on merkitystä (esim. tyyli). Lopullinen päätös tuolin valinnasta edellyttää väistämättä objektiivisten kriteerien ja subjektiivisten tunteiden yhdistelmää.

Taulukko 2.2.1 sisältää esimerkkejä kehoitteista mallin jokaisessa vaiheessa. Valitut kehoitteet voidaan laittaa esille luokkahuoneen seinälle muistuttamaan oppilaita oppitunnin aikana.



Vaihe	Opettajien kehoitteet	Mahdollisia strategioita	Linkit muihin kompetensseihin
Tutki (explore) Määritä ongelma tai kysymys	<p>Mikä on ongelma tai kysymys?</p> <p>...ajattelussamme</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mikä on tarkkaan ottaen ongelma tai kysymys? • Miksei sitä ole ratkaistu aiemmin? • Mitä tiedämme tästä? • Mitkä tosiasiat ja luvut tiedämme X:stä? • Mitä vastaavia tuotteita/palveluja (kilpailua) on olemassa? • Mitä muut ovat tehneet aiemmin? • Mitä tutkimuksessa sanotaan tästä tuotteesta/palvelusta? <p>...tunteissamme</p> <ul style="list-style-type: none"> • Jos emme ratkaise ongelmaa, mitä sitten? Keneen tämä vaikuttaa? • Miltä se tuntuu heistä/meistä? • Muuttuuko tunteemme, jos me...? • Miltä tämä tuntuisi X:stä? • Keneen ongelma vaikuttaa eniten/vähiten? <p>...aisteissamme</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mitä näet, kuulet, tunnet, kosketat? • Oletko koskaan huomannut? • Miten tämä toimii? • Osaatko yhdistää nämä? <p>...mielikuvituksessamme</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mitä jos teemme tämän? • Mikä olisi täydellinen ratkaisu? / Mitkä olisivat täydelliset ratkaisut? 	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Viiden W:n tekniikka</u> • KWL-kaaviot (mitä tiedämme, mitä haluamme oppia ja mitä olemme oppineet) • Ongelmaväittämät • Miellekartat • Ajattelurutiinit, esim. See, Think, Wonder (katso, ajattele, ihmettele) • Uudelleenmuotoilutekniikat, esim. välttä sanaa 'mutta' ja pysy mahdollisimman kauan ilmauksessa "kyllä, ja...". • Johdanto koko luokalle, ryhmätyö, parikeskustelut 	<p>3.3 Opettaminen tosielämän kontekstien avulla</p> <p>3.4 Minäpystyvyyden ja itseluottamuksen kehittäminen oppimisen tueksi</p>



Vaihe	Opettajien kehoitteet	Mahdollisia strategioita	Linkit muihin kompetensseihin
Rikasta (enrich)	<p>Mitä vaihtoehtoja meillä on?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Miten voimme parantaa tätä? • Mitä muuttaisit? Miksi? • Mitä puuttuu? • Entä jos käännämme tämän ylösalaisin tai laitamme sen päinvastaiseen järjestykseen? • Kuka voisi hyötyä tästä tai menettää jotain? • Kuka voisi olla kiinnostunut ideastamme? Miksi? • Entä jos katsomme tätä toisella tavalla? • Mitä voimme lisätä, korvata tai mukauttaa? <p>Jos muutamme x:ää (väriä, kokoa, muotoa, aiottuja käyttötarkoituksia), mitä voi tapahtua?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ryhmätyö ja parikeskustelut • Esitetään ryhmäkeskustelun säännöt ja jaetaan roolit • Otetaan käyttöön "työseinä", johon kiinnitetään syntyviä ideoita • Käytetään värikoodattuja muistilappuja (punainen = hylätty, keltainen = mahdollinen, vihreä = toteutuskelpoinen) oppilaiden ideoiden tallentamiseksi • SCAMPER-tekniikka • 3 B:tä: blend, bend or break (sekoita, taivuta tai riko) • Ryhmitellään tai luodaan yhteyksiä erilaisten ehdotettujen ideoiden välille • Esitellään toimittajatekniikka: 1 K-kysymys ja viisi M-kysymystä: Kuka? Mitä? Milloin? Missä? Miksi? ja Miten? • Kysymyksiä etiikasta ja kestäväyydestä, esim. "Mitä vaikutuksia tällä on muihin ja ympäristöön?" "Onko oikein tehdä näin?" "Voisiko tämä vahingoittaa jotakuta?" "Miten tämä turvataan?" • Other People's Views ja Consider All Factors (de Bonon tekniikat) • Tutkitaan verkossa, onko samankaltaisia ideoita jo mainittu ja mitä siitä voisi oppia 	3.2 Arvon luominen muille



Vaihe	Opettajien kehoitteet	Mahdollisia strategioita	Linkit muihin kompetensseihin
Toteuta (enact)	<p>Miten toteutamme ideamme käytännössä?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mitkä ovat tärkeimmät päämäärämme? • Miten aiomme saavuttaa nämä päämäärät? • Mitä meidän on tehtävä ensin? Toiseksi jne.? (prioriteetit) • Mikä on aikataulumme? • Mitä tapahtuu, jos jokin menee pieleen? • Mitkä ovat valmiussuunnitelmamme? • Kuka tekee mitä? (ryhmän jäsenten roolit ja velvollisuudet) • Mihin mennessä? • Mitä resursseja tarvitsemme? • Paljonko ne voisivat maksaa? • Miten voimme pysyä ajan tasalla? • Mitkä ovat perussääntömme hyvälle yhteistyölle? • Miten varmistamme, että jokainen tekee oman osuutensa ideamme jokaisessa vaiheessa? (laadunvarmistusjärjestelyt) • Mikä meidän on muistettava ideamme esittämisessä ja viestinnässä? Missä muodossa se pitäisi tehdä? Raportti? PowerPoint-esitys? Äänitiedosto? Sovellus? 	<ul style="list-style-type: none"> • Ryhmätyö ja parikeskustelut • Esitetään ryhmäkeskustelun säännöt ja jaetaan roolit • Kuvakäsikirjoitukset 	<p>2.1 Eettisten ja kestävien yrittäjyyspäämäärien asettaminen</p> <p>3.5 Tuottavan yhteistyön edistäminen</p>



Vaihe	Opettajien kehoitteet	Mahdollisia strategioita	Linkit muihin kompetensseihin
<p style="text-align: center;">Evaluoi (evaluate)</p>	<p>Olemmeko luoneet jotain arvokasta?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kannattaako ongelma ratkaista tai kysymystä selvittää tarkemmin? • Mikä on paras kehitettävä idea? Miten päätämme tästä? • Olemmeko saavuttaneet päämäärämme? • Minkä arvion (pisteet, arvosanan) annamme a) tiimityöskentelyllemme b) ideallemme? • Miten voimme saada palautetta? Keneltä? • Mitä tapahtuu, jos tämä ei onnistu? • Kuinka paljon tämä on maksanut meille (aikaa, rahaa, vaivaa)? • Oliko se ajan ja vaivan arvoista? • Osallistuivatko kaikki tasapuolisesti työhön? • Mitä olemme oppineet tästä? • Mitä tekisimme seuraavalla kerralla toisin? Miksi? • Olemmeko luoneet lisäarvoa? • Millä tavoin? • Mistä tiedämme? 	<ul style="list-style-type: none"> • SWOT-analyysi (vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet, uhat) • PMI-tekniikka (Plus, Minus, Interesting eli plussia, miinusta, kiinnostavaa) • Two Stars and a Wish (kaksi vahvuutta ja yksi toive seuraavaa kertaa varten – nuoremmille oppilaille) • Sisäinen tai ulkoinen tuomaristo • Tarkistuslistat ja arviointimatriisit kriteereineen • Palaute mahdollisilta asiakkailta/käyttäjiltä • Kyselyt ja kyselylomakkeet • Neljän kategorian menetelmä • Now How Wow -strategia • Tarinat "nerokkaista epäonnistumisista" ja esimerkit ihmisistä, joiden ideat hylättiin, esim. JK Rowling 	<p>4.2 Palautteen antaminen</p> <p>5.1 Vaikutuksen evaluointi</p>

Table 2.2.1

