

**GUNDUA
BIASHARA
YAKO**

MADA YA

5

Alama ya Chapisho

Februari 2022

Programu ya 'Maendeleo ya Kazi: namna ya kuwaongoza vijana kwenye mafunzo ya ufundi na ajira au ajira binafsi' linaweza kuwa huru kutumika, kwa vile chanzo kimetajwa.

Ilianzishwa na: Wil Bom, VSO, mradi wa Vijana na Ajira, Zanzibar, Tanzania

Kwa ushirikiano na: Walimu na wakufunzi wasaidizi wa makundi manne ya Mafunzo ya Ufundi (Amali), Unguja na Pemba; Sophie Oonk wa Randstad Uholanzi ambaye aliendeleza mada ya 5 'Gundua biashara yako'; Kitty den Boogert, rafiki na mwenzangu wa zamani, ambaye aliangalia toleo la mwisho.

Kwa kuzingatia: Warsha (ya mafunzo) ya maendeleo ya kazi, iliyotolewa wakati wa maonesho ya Zanzi Job ya mwaka 2015 na 2016.

Utangulizi wa VSO-ICS juu ya uajiri na ujuzi wa maendeleo ya kazi katika mwaka 2015 na warsha (za mafunzo) zilizotolewa na Watu wenye Kujitolea wa Huduma za Wananchi, Kimataifa.

Mwongozo wa mafunzo, Elimu ya Ujasiriamali na Mafunzo ya EET, Kuboresha Uwezesaji wa Kijasiriamali, Moduli ya 1 na 2, VETA, 2014 - 2008.

Maendeleo ya programu kwa mwongozo wa kazi katika mafunzo ya ufundi na CINOP, Uholanzi. www.cinop.nl

Loopbaanmagazijn (Hifadhi ya kazi), ilianzishwa na Claudine Hogenboom, mradi wa Mwongozo wa Kazi kwa mafunzo ya ufundi, Uholanzi. <http://www.expertisepuntlob.nl/>

Het lespakket netwerken (Mtandao wa Mtaala), ilianzishwa na La Red B.V., Uholanzi. <http://lared.nl/>

Tafsiri ya Kiswahili: Abdalla Baruan, Dar es Salaam, abbybaruan@gmail.com
Abraham Mtongole, Dodoma, abmtongole@gmail.com
Yahya Abdu, Pemba, Tafsiri ya kiswahili na uhakiki wa toleo la mwisho, yahyarashid@live.com

Ubunifu: Katie Wolgemuth, VSO Dar es Salaam na wanafunzi wa GLU, Grafisch Lyceum Utrecht

Ilichapishwa na: VSO Tanzania, S.L.P 6297, Dar es Salaam Tanzania

Eneo: Ploti na. 997 Msasani, Barabara ya Chole, Dar es Salaam Tanzania

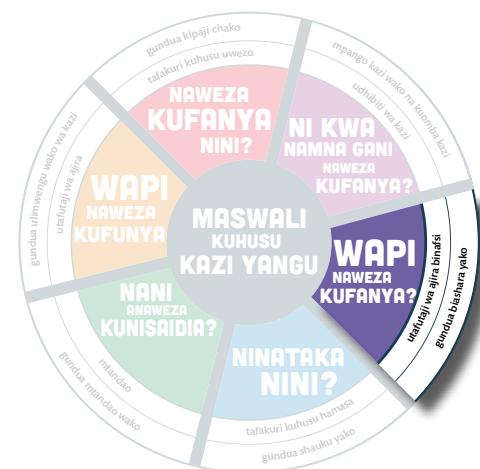
Simu: (+255) 222600072 au (+255) 222600087

Barua pepe: vsotanzania@vsoint.org

Tovuti: www.vso.nl/cbet na www.vsointernational.org/cbet

MAENDELEO YA KAZI NAMNA YA KUWAONGOZA VIJANA KWENYE MAFUNZO YA UFUNDI NA AJIRA AU AJIRA BINAFSI?

MADA YA 5 GUNDUA BIASHARA YAKO



YALIYOMO

Kitabu hiki 'Gundua biashara yako' ina vifaa kwa ajili ya mada ya 5 ya programu kwenye Maendeleo ya Kazi. Kwanza, unakuta utangulizi wa jumla kwenye programu na namna ya kuandaa mafunzo. Hii inafuatiwa na maelezo mahsusi ya jumla ya mazoezi ya mada ya 5, maelekezo tofauti kwa kila zoezi na karatasi za mazoezi.

Utangulizi wa jumla Maendeleo ya Kazi: namna ya kuwaongoza vijana kwenye mafunzo ya ufundi naa jira au ajira binafsi?	6 - 11
Mada ya 5 na maelezo ya jumla ya mazoezi 'Gundua biashara yako'	12 - 17
Mada ya 5: mazoezi 5.1 - 5.24	18 - 71
Karatasi za mazoezi	72 - 133

Vichwa vya vitabu vyote sita vya programu ya Maendeleo ya Kazi: namna ya kuwaongoza vijana kwenye mafunzo ya ufundi na ajira au ajira binafsi? ni:

- 1 Gundua kipaji chako
- 2 Gundua shauku yako
- 3 Gundua ulimwengu wako wa kazi
- 4 Gundua mtandao wako
- 5 Gundua biashara yako
- 6 Mpango kazi wako na kuomba kazi

Uwasilishaji wa pawapointi na karatasi za mazoezi zinaweza kupakuliwa kutoka www.vso.nl/cbet na www.vsointernational.org/cbet

MAENDELEO YA KAZI: NAMNA YA KUWAONGOZA VIJANA KWENYE MAFUNZO YA UFUNDI NA AJIRA AU AJIRA BINAFSI?

Mradi wa VNA na programu ya 'Ulimwengu Wangu wa Kazi'

Vijana na Ajira (VNA), mradi wa Vijana na Ajira ni moja ya miradi ya VSO, Volunteer Services Overseas (Huduma za Kujitolea, Ng'ambo) kwa ushirikiano na RGZ, (Revolutionary Government of Zanzibar/Serikali ya Mapinduzi ya Zanzibar). Moja ya vipengele vya mradi wa VNA ni programu ya 'Ulimwengu Wangu wa Kazi' (UWwK).

Programu ya UWwK hutaka kuimarisha nafasi ya kijamii na kiuchumi ya vijana ndani ya Zanzibar kwa kuendeleza ustadi mbalimbali wanaouhitaji kwa ajili ya ajira, ajira binafsi au ujasiriamali. Kwa kusudio hilo, viunganishi madhubuti zaidi baina ya sekta binafsi na mafunzo ya ufundi ni muhimu. Mamlaka ya Mafunzo ya Ufundi (Amali) (MMA), NACTE (Baraza la Taifa la Elimu ya Ufundi), Vituo vyote vya Mafunzo ya Ufundi (Amali) na Taasisi za Zanzibar zinahusishwa kama washirika katika programu hii ya UWwK. Wana majukumu makubwa katika kuwawezesha vijana pamoja na ujuzi muhimu kuingia katika soko la ajira.

Programu ya UWwK imezalisha sanduku la zana kwa masomo mawili ya msingi: Mafunzo na Elimu ya Kuzingatia Umahiri na Maendeleo ya Kazi. Unaweza kupata sanduku zima la zana kwenye mtandao: www.vso.nl/cbet na www.vsointernational.org/cbet

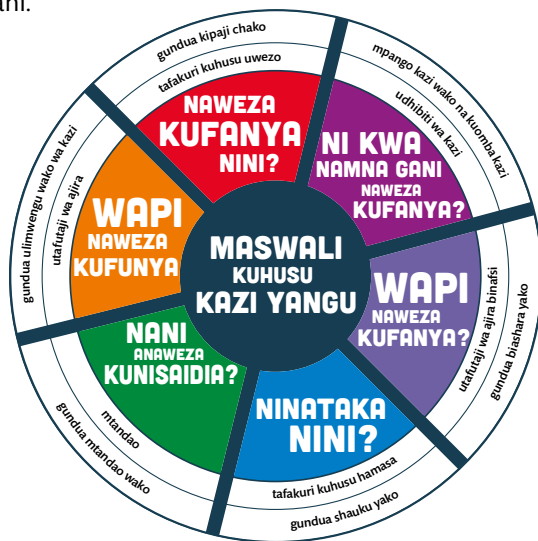
Maendeleo ya Kazi

Programu ya 'Maendeleo ya Kazi: namna ya kuwaongoza vijana kwenye mafunzo ya ufundi na ajira au ajira binafsi?' ikiwemo uchaguzi mpana wa mazoezi ya darasani ambayo husaidia wanafunzi, watafutaji wa kazi na wabunifu wa kazi kupata kuonekana zaidi katika mazingira ya kazi. Kwa kufanya kazi, wote, wale wa ndani ya darasa na nje katika mazingira halisi, vijana hupata habari za hapo kwa hapo kuhusu ulimwengu wa kazi, hufanya kwa vitendo ujuzi tofauti wanaouhitaji kwa ajili ya maendeleo yao ya kazi na hubadilishana uzoefu kwa kila mmoja kati yao. Vipindi vitabuniwa na kutolewa na VMA (Vituo vya Mafunzo ya Amali), Taasisi za Ufundi, Skuli za Sekondari na mashirika mengine ya kiserikali na yasio ya kiserikali, kawaida ni kwa mchango wa wafanya biashara wa ndani (wenyeji). Waajiri na kiongozi (meneja) wa rasilimali watu anaweza kuwa msaada kwa kuwezesha safari za kimasomo, kwa kuwa mkufunzi mgeni wa ndani ya madarasa au kwa kutoa mafunzo ya viwandani.

Programu ya Maendeleo ya Kazi: namna ya kuwaongoza vijana kwenye mafunzo ya ufundi na ajira au ajira binafsi?

Programu ya Maendeleo ya Kazi huwawezesha walimu wa skuli za sekondari, wakufunzi wa taasisi za mafunzo ya ufundi, kampuni, taasisi zisizo za kirerikali, wizara ya Kazi, Ajira, Wazee, Vijana, Wanawake na Watoto na Wizara ya Elimu na Mafunzo ya Ufundi (Amali) kuchagua mazoezi ambayo yanafaa kwa mahitaji na kiwango cha makundi yao ya vijana.

Programu hailengi kwa vijana kufanyia kazi kwa kujitegemea, bila mwongozo wowote. Bila shaka, washiriki hupata kazi au kazi fulani ya kufanya mmoja mmoja, lakini kwa jumla, hii ni programu ambayo inahitaji mwingiliano, ushirikiano katika makundi na mrejesho. Haiwezi kufuatwa bila mwongozo. Hakikisha unatoa daftari ambalo washiriki wanaweza kuandika na kuhifadhi matokeo na maendeleo yao. Kwenye gamba la daftari, unaweza kuweka mwelekeo wa kazi au washiriki wanaweza kubuni ukurasa wao wa mbele. Walimu na wakufunzi wanahitaji kujiandaa vizuri, na inapendekezwa kwamba mwanzo watafakari maendeleo yao wenyewe ya kazi. Kwa njia hii, walimu na wakufunzi pia ni mfano wa kuigwa katika kuendesha kazi yao wenyewe kiundani.



Mahiri sita za kazi na dira ya kazi

Programu 'Maendeleo ya Kazi: namna ya kuwaongoza vijana kwenye mafunzo ya ufundi na ajira au ajira binafsi?' imeundwa karibu na mahiri sita ambazo ni muhimu wakati unapotaka kuendeleza kazi yako:

- 1 Gundua kipaji chako: tafakuri kuhusu uwezo, kupitia umahiri wako mwenyewe kwa heshma ya kazi yako;
- 2 Gundua shauku yako: tafakuri kuhusu hamasa, kupitia matakwa na maadili yako mwenyewe kwa heshima ya kazi yako;
- 3 Gundua ulimwengu wako wa kazi: utafutaji wa ajira, mwelekeo kuhusu maadili na umahiri wako kulinganisha na kinachohitajika katika hali ya kazi za kitaaluma;
- 4 Gundua mtandao wako: mtandao, kufanya na kudumisha mawasiliano ambayo ni muhimu kwa kazi yako;
- 5 Gundua biashara yako: utafutaji wa ajira binafsi, mwelekeo juu ya matarajio na umahiri wako kuanza biashara au kuendeleza kazi kama mjasiriamali;
- 6 Mpango kazi wako na kuomba kazi: udhibiti wa kazi, mipango inayohusiana na kazi na ufafanuzi binafsi wa nafasi kwa mchakato wako wa kujifunza na kazi.

Kila umahiri wa kazi umeshikamanishwa sambamba na swala la kazi na jumla ya mahiri sita zinawakilishwa kama usukani wa uendeshaji wa kazi. Unahitaji kuendesha hatua zako za kazi muda wote kutafuta mwelekeo sahihi. Katika maelezo ya kina ya kila moja ya mahiri sita za kazi, unaweza kupata ufafanuzi zaidi kuhusu umahiri unaohitaji kufanya kwa vitendo, kuendeleza kazi.

Namna ya kutumia programu kwenye Maendeleo ya Kazi?

Kila umahiri wa kazi unaweza kufunzwa kwa kufanya mazoezi kadhaa. Mazoezi hutofautiana katika maudhui na katika mbinu pia. Hii ni nzuri, kwa kuwa kuna njia zaidi ya moja ya kujifunza umahiri wa kazi.

Mwanzoni mwa kila mada mpya, utakuta maelezo ya jumla ya mazoezi yote ambayo ni ya mada maalum. Katika maelezo hayo ya jumla, kawaida unakuta: jina cha zoezi, lengo na muhtasari wa mbinu chochezi ambazo zinaweza kutumika katika zoezi hili. Kwa njia hii, unaweza kuangalia kwa haraka mazoezi yote na hii itakusaidia kufanya uchaguzi unaokufaa na kundi lako. Uchaguzi mzuri ni ule unaohusiana na maswala ya maendeleo ya kazi ambao wanafunzi/watafutaji wa kazi na wabunifu wa kazi wanao.

Baada ya kuchunguza maelezo ya jumla, unaweza kuvuta mazoezi uliyochangua. Yote kati yao yana muundo sawa. Kwa njia hii, unaweza kuona kwa urahisi namna ya kuandaa na kutoa zoezi kwa njia inayofaa.

Kwa kufanya uteuzi wako mwenyewe, walimu na wakufunzi wanaweza kubuni programu ya mafunzo. Unachagua mazoezi yale ambayo yanafaa kwa mtaala, ratiba ya vipindi vya kozi na kiwango cha wanafunzi/watafutaji wa kazi na wabunifu wa kazi. Uchaguzi unaofanya pia hutegemea na maswali ambayo wanafunzi/watafutaji wa kazi na wabunifu wa kazi wanayo kuhusu kazi yao.

Walimu na wakufunzi wanaweza pia kuchagua yale mazoezi wanayopenda kusomeshea. Baadhi ya mazoezi na mbinu zitakufaa zaidi kuliko nyengine. Vidokezo vinavyotolewa mwishoni mwa maelekezo, ni mapendekezo ili kuwezesha zoezi liwe vizuri iwezekanavyo, lakini jisikie huru kulifanya kwa njia tofauti unazodhani zitakufaa au vizuri zaidi kwa kundi lako.

Bila shaka, unaweza kuongeza mazoezi yako mwenyewe kwenye programu hii. Kwa njia hii, sanduku la zana litakua na kwa kubadilishana mazoezi na wengine, mwongozo wa kazi utatolewa kwa njia nzuri zaidi kwa vijana wa Zanzibar na Tanzania.

Muundo sawa katika mazoezi yote

Mazoezi yote yanaelezwa kwa kina zaidi, kufuata muundo huo huo. Hii itakusaidia kuandaa na kuwezesha mazoezi uliyoyachagua. Muundo ni:

Lengo: Ni lipi madhumuni ya zoezi? Matokeo gani yatakuwa yanatarajiwa. Kuangalia ufahamu, tabia, ujuzi na vitendo?

Maandalizi: Kama mwalimu/mkufunzi, nini cha kufanya katika maendeleo ya kazi kwa ajili ya kutoa zoezi kwa namna ya kuzingatia mchakato? Jinsi ya kuandaa darasa kuwapa washiriki wako eneo wanalohitaji ili kufanya mazoezi? Baadhi ya mazoezi yanahitaji eneo zaidi au mpangilio tofauti wa viti/meza.

Maelezo: Kama mwalimu/mkufunzi, nini unaweza kuwaambia wanafunzi/watafutaji wa kazi wako na wabunifu wa kazi kama ni utangulizi kwenye zoezi?

Utendaji: Ni nini wanafunzi/watafutaji wa kazi na watoaji wa kazi watalazimika kufanya au kuonesha katika zoezi hilo? Hapa, unaweza kupata mlolongo wa hatua ambazo washiriki huchukua ili kukamilisha zoezi.

Tafakuri: Mwaswali gani unauliza mwishoni mwa zoezi (au baada ya hatua mahsusi wakati wa zoezi)?

Dondoo: Vitu ambavyo unahitaji kuwa na uelewa navyo wakati wa zoezi.

Uchunguzi wa kina: Nini kinaweza kufanywa zaidi kulipa zoezi (kwenda) kina zaidi au kuliunganisha na zoezi jengine?

Karatasi za mazoezi: Misaada ya kujifunza, malighafi na vifaa ambavyo vinaweza kutumika na wanafunzi/watafutaji wa kazi na wabunifu wa kazi.

MADA YA 5

Gundua biashara yako

Katika mada ya 5 utakuta mazoezi 24 kuhusu umahiri wa kazi 'Gundua biashara yako': utafutaji wa ajira binafsi.

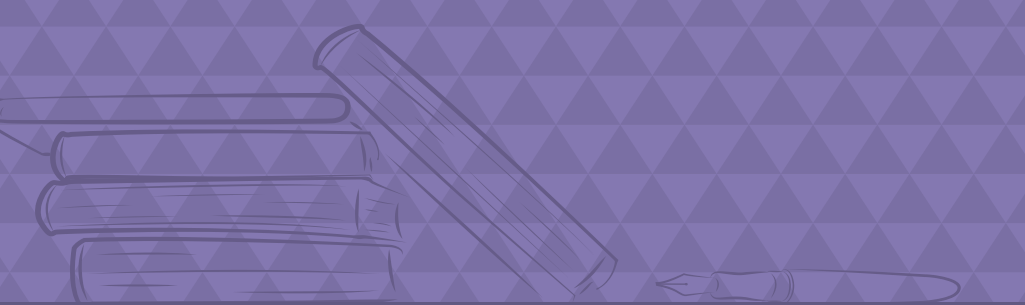
Gundua biashara yako iamaanisha: chunguza kama ungependa kuanza biashara yako mwenyewe na kuendeleza kazi yako kama mjasiriamaliau mfanya biashara. Wanafunzi/watafutaji wa kazi na wabunifu wa kazi hujifunza maana ya jinsi ya kuishi kijasiriamali, namna ya kuendeleza maono (malengo ya muda mrefu) juu ya kampuni ya kibiashara wanayotaka kuanzisha na namna ya kujenga ujuzi ili kutengeneza maono hayo imara. Hujifunza kuweka ujasiriamali katika matendo/mwenendo.

Katika maelezo ya jumla ya mada ya 5 unaweza 'kufikiria kwa upana zaidi', kutumia ubunifu na kufanya ujuzi wa kutatua matatizo; kuwa na uelewa wa yupi mjasiriamali, vipaji gani unavyohitaji kwa ajili ya hio (biashara) na kutafakari juu ya ujuzi wako mwenyewe wa ujasiriamali; kuchunguza fursa za biashara katika mazingira na mtandao wako; kujifunza mapatano, uuzaji (kutafuta soko), uhasibu, mipango na kutengeneza mpango wa biashara.

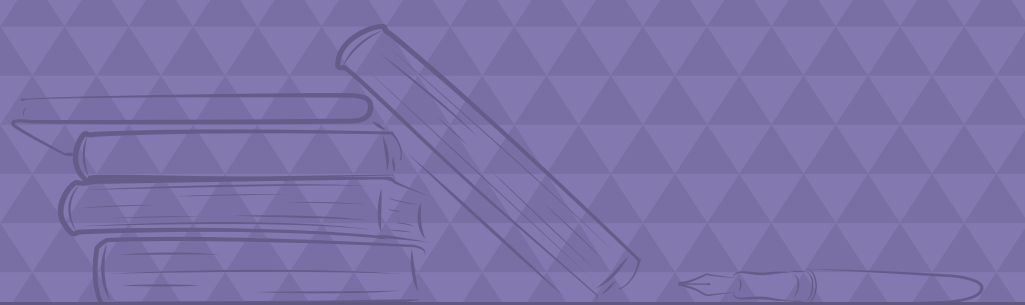
Nambari ambayo zoezi hilo linaendana na idadi ya maelezo ya kina ya zoezi hilo na ya karatasi za zoezi. Karatasi za zoezi zinaweza kunakiliwa kwa urahisi kwa ajili ya vijana wako. Hakikisha unatoa daftari ambapo washiriki wanaweza kuandika matokeo yao na wanaweza kuhifadhi matokeo na maendeleo yao. Kwenye gamba la daftari, unaweza kuweka dira ya kazi au washiriki wanaweza kubuni ukurasa wao wenyewe wa mbele.

MAELEZO YA JUMLA YA MAZOEZI 'GUNDUA BIASHARA YAKO'

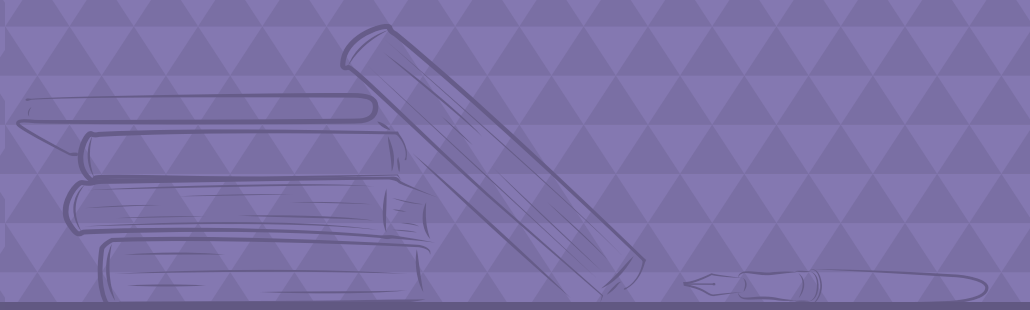
Mazoezi: 'Gundua biashara yako'	Lengo la zoezi	Mbinu shirikishi
5.1 Jicho langu la 'tatu'	Vijana wachunguze ni wapi wangehitaji kuwa na uelewa mwingine wa ziada na kwanini.	Vijana wakikirie kama wanalo jicho la 'tatu'. Waeleze wangeliweka wapi jicho hilo la ziada kwenye mwili wao. Wajadiliane katika vikundi ni kwanini imechaguliwa sehemu hiyo, kwa sababu gani wanahitaji kuwa na hisia hii ya ziada.
5.2 Kufikiri katika hali ya tofauti!	Vijana wafanye ubunifu wakifikiria katika hali ya tofauti na kuendeleza ujuzi wa kutatua matatizo kama utangulizi wa mada ya ujasiriamali.	Kama utangulizi wa mada ya ujasiriamali, vijana wanaweza kufanya moja kati ya njia tatu za kuwatia hamasa: 'Kuunganisha nukta' (5.2.1) 'Kuvuka mto' (5.2.2) na 'Kofia nyeusi na nyeupe' (5.2.3). Katika 'Kuziunganisha nukta' waunganishe nukta tisa kwa kuchora mistari michache iliyonyooka kadri inavyowezekana. Baada ya hapo wajadiliane katika vikundi ni mistari mingapi iliyonyooka wameichora. Katika 'Kuvuka mto' vijana wanatakiwa kutafuta mkakati wa kuvavusha, mwanamke, samba, mbuzi na mbogamboga. Wajadiliane mkakati wao katika vikundi na wauwasilishe kwenye kundi zima. Katika 'Kofia nyeupe na nyeusi' vijana wajadiliane katika vikundi ni nani kati ya wanawake wanne waliovaa kofia zenye rangi tofauti tofauti atakuwa wa kwanza kuongea. Wawasilishe suluhu zao kwa makundi mengine.
5.3 Mjasiriamali ni nani?	Vijana waunde maana ya 'mjasiriamali'.	Kila mshiriki achemshe bongo kwanza kuhusu sifa za 'mjasiriamali' na kuziandika kwenye kadi. Katika vikundi waziweke kadi zao pamoja zikiwa kwenye karatasi moja kubwa, watengeneze maana moja na kuiwasilisha katika kundi zima. Baada ya kushirikishana, kundi zima liafikiane kuunda maana moja.
5.4 Taswira ya mjasiriamali	Vijana wachemshe bongo katika hali ya ubunifu kuhusu sifa za mjasiriamali.	Vijana wajadiliane katika vikundi ni jinsi gani sehemu tofauti za mwili zinaonesha sifa ya mjasiriamali. Wachore umbo la mjasiriamali na waoneshe kwa kila sehemu ya mwili ni sifa gani inayohusiana nayo.
5.5 Mjasiriamali aliyefanikiwa ni yupi?	Vijana waeleze sifa za mjasiriamali.	Kwanza, vijana wachemshe bongo katika vikundi kuhusu sifa za mjasiriamali na wayaweke mawazo yao yote kwenye karatasi. Pili, wayalinganishe majibu yao na baadhi ya nadharia za ujasiriamali. Baada ya hapo, katika makundi madogo madogo vijana waiboreshe orodha yao ya sifa katika maneno yao wenyewe. Mwisho waandae orodha ya sifa iliyoshirikishwa na kundi zima.



5.6 Je, mimi ni mjasiriamali zaidi au mwajiriwa?	Vijana watapata uelewa kuhusu tofauti iliyopo kati ya mjasiriamali na mwajiriwa. Watagundua ni sifa zao zipi zinashabihiana na sifa za mjasiriamali au mwajiriwa.	Kwanza, vijana wajibu maswali kuhusu sifa za mjasiriamali kwa kukatisha mstari katika chaguo linaloendana na sifa zao wenyewe. Wachore mstari kati kati ya majibu yote ili kuangalia ni sifa zipi wanazo na zipi wanazikosa. Katika makundi madogo madogo, vijana washirikishe majibu yao na wajadili ni zifa zipi zinaendana zaidi na tabia za kiujasiriamali na zipi katika tabia za mwajiriwa. Katika orodha mpya, sifa zilizotolewa zipangwe katika safu mbili; safu ya mjasiriamali na safu ya mwajiriwa. Katika vikundi, wajadili uanishaji huo katika makundi mawili na watafakari ni kwa kiwango gani wanazo sifa bora za mjasiriamali. Kama kazi ya nyumbani washirikishe orodha zao kwa wanafamilia wao au marafiki na kuwataka wawape mrejesho.
5.7 Je, nina ari ya kiujasiriamali?	Vijana wachunguze kama wana muonekano na ujuzi wa kuwa mjasiriamali aliefanikiwa.	Vijana wajaze mpango wa maelezo na kukusanya nukta kwa kila jibu. Kwa kuzingatia alama, waoanishhe roho ya kiujasiriamali walionyayo na kile ambacho hii inamaanisha kwa ajili ya kuangalia kuhusu ujasiriamali, watafari juu ya ari yao 'binafsi ya kiujasiriamali' na ina maana gani katika utafiti wao na katika ujasiriamali.
5.8 Uboru wangu!	Vijana watafakari Uwezo wao Binafsi wa Kiujasiriamali (UBK).	Vijana watafakari uwezo wao wa kiujasiriamali kwa kujaza mpango. Wakishirikishana majibu yao katika jozi na wafikiri ni jinsi gani wanaweza kuboresha uwezo huo. Kama kazi ya nyumbani, vijana wakawaulize wanafamilia wao na/au marafiki zao maoni kuhusu uwezo wao na wawasilishe maboresho yao kwenye vikundi au kwa mkufunzi.
5.9 Wajasiriamali wa karibu yangu!	Vijana waandae mahojiano ambayo watayafanya na wajasiriamali kwenye familia zao au majirani.	Kwanza, mmojammoja, vijana waandae orodha ya maswali kwa ajili ya kuwauliza wajasiriamali kwenye familia zao au majirani. Katika vikundi, washiriki washirikishane orodha zao ili wapate orodha iliyohakikiwa. Kisha watafanya mahojiano na kuandika matokeo ya mahojiano katika ripoti fupi ambayo itajadiliwa na kutafakariwa darasani.
5.10 Biashara ya ndoto zangu	Vijana wachunguze biashara ya ndoto zao.	Zoezi la ujangaji taswira lililosimamiwa. Vijana wakae katika mduara wakiwa wamefumba macho au wakiwa wameangalia sehemu moja ya ukutani au sakafuni na waisikilize matini. Baada ya ujangaji taswira vijana wachore kile walichokiona kichwani mwao.
5.11 Biashara yangu ya kipaombe	Vijana wafanye mahojiano na kundi dogo la biashara ya kipaombele chao. Lengo la mahojiano ni kugundua umadhubuti na udhaifu wa kampuni.	Kwa kuzingatia nadharia kuhusu mambo yanayosababisha kufanikiwa na kuanguka, vijana waaandae orodha ya maswali wanayotaka kuwauliza wawakilishi wa biashara ya kipaombele chao. Kisha watakuwa na mahojiano. Wataandika matokeo ya mahojiano yao katika ripoti fupi ambayo itajadiliwa katika kipindi kitakachofuata.



5.12 Mchezo wa kunusurika jangwani	Vijana watambue vipengele vya mapatano na kuvifanyia kazi wenyewe vipi wanaweza kufanya kama kundi au watu binafsi.	Vijana wafanye kazi mmoja mmoja katika tukio la kunusurika jangwani na kupanga vitu ambavyo ni muhimu. Kisha katika vikundi wapange vitu tena. Watapata mpangilio mzuri kwa hoja na wafanye kazi tofauti zao binafsi na za timu baada ya hili, washiriki watafakari matendo yao kama mtu mmoja mmoja na kama timu. Watafakari ujuzi wao wa majadiliano na kama wanatambua ujuzi huu katika maisha ya kila siku.
5.13 Maafikiano kuhusu ubora	Vijana wajifunze kufanya maafikiano kuhusu ubora kwa kutumia fedha halisi.	Kundi litagwanywa katika jozi. Kila jozi ipate shilingi 1000. Kisha wajadiliane kwa dakika kumi kuhusu ubora na huduma wanayoweza kutoa kwa pesa hizo. Kwa kulitafakari zoezi hili watakuwa na uelewa wa ujuzi unaohitajika kwa ajili ya kujadiliana kwa njia bora. Huduma inatakiwa kutolewa na kutathminiwa. Fedha italipwa baadaye.
5.14 Mkoba kwa ajili ya kuuza	Vijana watengeneze mkoba na kuuza kwa muuza duka wa kufikirika. Wajifunze namna ya kushirikiana na kuafikiana.	Katika makundi madogo madogo washiriki wafanye kazi pamoja katika kubuni na kutengeneza mkoba kisha kila kikundi kiuze mkoba wake kwa muuza duka. Watafakari juu ya maandalizi kwa ajili ya kuuza mkoba na ushirikiano wao na mapatano.
5.15 Lile ni jaketi zuri la ngozi	Vijana wajifunze kupatana. Wafanye mazoezi kuhusu jinsi pande zote zinavyotakiwa kufanya ili kuyafikia mafanikio.	Vijana wafanye gizo katika vikundi. Wafanye majukumu matatu kwa mzunguko: mnunuzi, mfunyabiashara na mtazamaji. Baada ya kila gizo watathmini mchakato wao wa mapatano na watafakari ujuzi walioutumia. Upi ni mzuri na upi unatakiwa kuboreshwa?
5.16 Haya ni masoko	Vijana waunde maana ya 'masoko'.	Vijana wachemshe bongo kuhusu dhana 'masoko' kwa kuandika mawazo yao kwenye robo ya karatasi ya A4. Wakae katika mduara na wawape majirani zao karatasi zenye mawazo yao. Waandike wazo jipya kwenye karatasi mpya na watumie mawazo ya jirazi zao kwa tafakuri na hasasa. Wapitie karatasi mara kadhaa hadi chemsha bongo itakapomalizika. Mawazo yote yawekwe kwenye karatasi. Katika vikundi waunde maana ya 'masoko'. Baada ya kuwasilisha na kujadiliana maana katika kundi zima waunde maana moja shirikishi.
5.17 Kuuza bidhaa au huduma yangu	Vijana wafikirie bidhaa au huduma wanayotaka kuuza na wazitafakari kwa kutumia P nne za masoko.	Katika vikundi washiriki waamue ni bidhaa au huduma gani wanataka kuilenga. Watoe jibu kwa maswali kama: ni wapi unanunua na kuuza bidhaa zako, ni ipi bei ya bidhaa na ni matangazo gani unafanya ili kuitangaza bidhaa yako? Baada ya hapo wajifunze kuhusu P nne za masoko (bidhaa, sehemu, bei na matangazo) na wazihusishe P nne hizi kwenye majibu yake.



5.18 Kuzibadilisha P	Vijana watapata muono zaidi kwenye P nne za masoko na kwanini ni muhimu katika kuuza bidhaa nyingi au kutoa huduma kwa wateja.	Kwanza vijana wjadiliane na kundi zima maana ya bidhaa, mahali, bei na matangazo. Kisha, katika vikundi watumie moja kati ya P nne katika hali nne tofauti. Watumie P kwa ajili ya kuboresha masoko na biashara kwa ujumla. Wawasilishe matokeo yao na watafakari kwanini P nne ni muhimu.
5.19 Mchezo wa biashara	Vijana wajifunze namna ya kuunda mpango wa biashara katika njia ya ubunifu na watajifunza kati yao kwa kutoa na kupokea mrejesho.	Katika vikundi vijana watengeneze mpango wa biashara kwenye mabango katika hali ya ubunifu na watumie majibu waliyotoa kabla kwenye maswali tofauti kuhusu namna ya kuanza biashara. Wayawasilishe mabango yao kwenye kundi zima na wapokee na kutoa mrejesho thabiti kati yao. Mwisho, watafakari na washirikishane kipengele kimoja bora zaidi katika kuboresha mpango wao wa biashara.
5.20 Nipo nje ya muda....!	Vijana wawe na uelewa wa ukweli kwamba, usimamizi wa muda ni sehemu muhimu katika mpango mzuri wa biashara.	Vijana wachemshe bongo kuhusu dhana ya usimamizi wa muda. Watafakari nini na kwanini ya usimamizi wa muda na vipi wanaweza kushughulika na muda katika maisha yao ya kila siku. Baada ya hapo, katika vikundi vijana wachague bidhaa na kuchora mpango wa muda wa kila hatua ya mchakato wa biashara. Vijana wawasilishe mipango yao kwa wengine na watafakari walichojifunza.
5.21 Hii ni bei yangu maalumu!	Vijana wawe na uelewa kuhusiana na ukweli kwamba biashara inahitaji kutengeneza faida na hivyo wanatakiwa kuweka bei nzuri ya kuuzia bidhaa zao.	Vijana watafakari wakiwa katika jozi kuhusu 'usimamizi wa fedha' na nini, kwanini na vipi wanashughulika na fedha katika maisha ya kila siku. Baada ya hapo wapige hesabu katika makundi gharama ya jumla ya gauni na kufikiri bei ya kuliiza ili waweze kuishi kutokana na biashara. Vijana washirikishane bei yao ya kuuzia na makundi mengine huku wakitoa na kupokea mrejesho.
5.22 Ziara kuelekea Kituo cha Uzalishaji	Vijana waandae ziara kuelekea katika kituo cha uzalishaji na kufanya mahojiano ili kupata taarifa nyingi kadiri iwezekanavyo kuhusiana na hatua halisi za uzalishaji na gharama.	Vijana wafanye mahojiano. Kwanza waandike maswali kwenye kadi na kuziweka kwenye bakuli. Halafu, mmoja baada ya mwingine achukue swali moja moja kutoka kwenye kasha na waangalie kama mmoja wapo tayari analijua jibu. Kama hapana, wayapange maswali yote ubaoni. Katika vikundi, wachague maswali tofauti ambayo watauliza (wakifika sehemu ya kwanza) katika kituo cha uzalishaji. Baada ya ziara washiriki watafakari majibu na kutoa hitimisho kuhusu namna ya kuanza biashara.
5.23 Piga mahesabu!!	Vijana wapate uelewa kuhusiana na ukweli kwamba ni muhimu kujua kama biashara inaleta faida au la.	Katika vikundi, vijana wafanye mahesabu ya kuanza biashara tofauti ili kugundua kama zinaleta faida au la. Washirikishane majibu yao na kama kuna umuhimu waweke bei mpya ya kuuzia ili kuifanya biashara ilete faida zaidi.

5.24 Tangaza biashara yako	Vijana wafanye mazoezi kwa kuonesha biashara yao kwa wajasiriamali halisi na kupata mrejesho kutoka kwao.	Kwa msaada wa baadhi ya maswali, kupitia vikundi, vijana waandae onesho la biashara yao. Wakiwa darasani, wawasilishe biashara zao kwa makundi mengine na kwa wajasiriamali walioalikwa. Vijana wapate mrejesho thabiti na watafakari dondoo za kuweza kuboresha.
---------------------------------------	---	---

JICHO LANGU LA 'TATU'

Lengo

Vijana wachunguze ni wapi wangehitaji kuwa na uelewa mwingine wa ziada na kwanini.

Maandalizi

Andaa chumba katika hali ambayo vijana wanaweza kufanya kazi wenyewe. Hakikisha kila mmoja ana karatasi ya (A4), kalamu ya wino mzito au karatasi ya zoezi 5.1 'Jicho langu la tatu'. Andaa karatasi yenye mchoro mkubwa katika sehemu ya mbele na ya nyuma zikimwakilisha mjasiriamali.

Maelezo

'Kwa hisia zetu tunauchunguza ulimwengu wetu, tunaweza kuhisi, kuona, kusikia, kunusa harufu ya vitu vinavyotuzunguka. Fikiri kama umepewa upendeleo wa kuwa na jicho la tatu, hisia ya ziada imeongezwa mwilini mwako. Unaweza kuchagua kuliongeza jicho hili katika sehemu yoyote ya mwili uitakayo. Eleza ni wapi ungeliveka jicho hilo na kwanini.'

Utendaji

- 1 Litenge kundi lako katika vikundi vya watu wanne.
- 2 Kwanza, washiriki wafanye kazi wakiwa mmoja mmoja na uwaambie wachore umbo kwenye kipande cha karatasi ya (A4), nyuma na mbele pia wanaweza wakaitumia karatasi ya zoezi 5.1 'Jicho langu la tatu'.
- 3 Waache waoneshe jicho lao la tatu kwenye mchoro wao. Wanaweza kuweka jicho lao la tatu sehemu yoyote ya nyuma au ya mbele.
- 4 Waambie washiriki washirikishe jicho lao la tatu katika vikundi na uwaambie waeleze ni kwanini wamelichagua jicho hilo la tatu. Waache wachague jicho moja la tatu na uwaulize ni kwanini wanafikiri kuwa jicho hili la ziada ni muhimu kwa mjasiriamali.
- 5 Tundika kwenye ukuta nakala tupu ya karatasi au mchoro mkubwa ambao umeutengeneza wewe mwenyewe. Mwache mwakilishi wa vikundi, mmoja baada ya mwingine, waende mbele ya darasa na uwaambie waoneshe sehemu ambayo wanataka kuweka jicho la tatu. Waeleze na wafanue na kujadiliana na kundi zima kuhusu machaguo waliyoyafanya.

Tafakuri

Uchaguzi wa jicho la ziada ni chaguo huru na hivyo hapana bora kuliko jibu jingine. Je, washiriki wameliweka wapi jicho la ziada? Je, makundi mbalimbali yamechagua sehemu inayofanana? Kulikuwa na tofauti kubwa? Je, kwanini wamechagua sehemu hiyo? Je, sehemu zilizochaguliwa zina uhusiano na hisia zinazohitajiwa na mjasiriamali? Kama ni hivyo, waache waeleze uhusiano huo. Kama hapana, ni upi umuhimu wa chaguo walilolifanya?

Dondoo

Waambie vijana kuwa wanaweza kuchagua jicho jingine walitakalo na kwamba wanaweza kuweka popote, hapana jibu sahihi au lisilo sahihi. Hakikisha vijana hawachekani chaguzi zao kidharau. Liandae hili zoezi kwa kulifanya wewe mwenyewe ukiwa nyumbani, ili uweze kuonesha uchaguzi wako wa jicho la tatu. Ni vyema kuwa katika sehemu ya kundi na kushiriki katika majadiliano. Zoezi hili linaweza kutumika kutoa hamasa na utangulizi katika mada ya ujasiriamali. Ujasiriamali unahusu kuwa mbunifu na kufikiri katika hali ya tofauti, kuwa wa kipekee au kuwa na biashara ya kipekee.



KUFIKIRI KATIKA HALI YA TOFAUTI!

Lengo

Vijana wafanye ubunifu wakifikiria katika hali ya tofauti na kuendeleza ujuzi wa kutatua matatizo kama utangulizi wa mada ya ujasiriamali.

Maandalizi

Zoezi hili limejumuisha vitia hamasa vitatu: 5.2.1 'Kuunganisha nukta' 5.2.2 'Kuvuka mto' na 5.2.3 'Kofia nyeusi na nyeupe'. Unaweza kuchagua kihamasishaji kipi ungependa kutumia au unaweza kutumia vyote katika masomo tofauti. Vitia hamasa hivi vitatu ndio utangulizi wa ujasiriamali, kwa sababu vinajumuisha vipengele tofauti vya ujuzi wa kiujasiriamali kama kutatua matatizo, ubunifu na kufikiri katika hali ya tofauti.

KUUNGANISHA NUKTA!

Maandalizi

Andaa chumba katika hali ambayo vijana watakuwa na kiti na meza na wanaweza kufanya kazi wao wenyewe. Wape vipande vya karatasi (A4) au karatasi ya zoezi 5.2.1 'Kuunganisha nukta'. Kama hutaki kuchapisha zoezi hili, zichore nukta tisa ubaoni.

Maelezo

'Mbele yako ni mchoro wenye nukta tisa. Kazi inayotakiwa ni kuunganisha nukta zote kwa mistari michache sana kadri iwezekanavyo. Unaweza ukaipita kila nukta kwenye mchoro kwa mstari mmoja ulionyooka na unaweza ukaipita kila nukta mara moja. Matokeo lazima yawe ni mstari mnyoofu unaoendelea.'

Utendaji

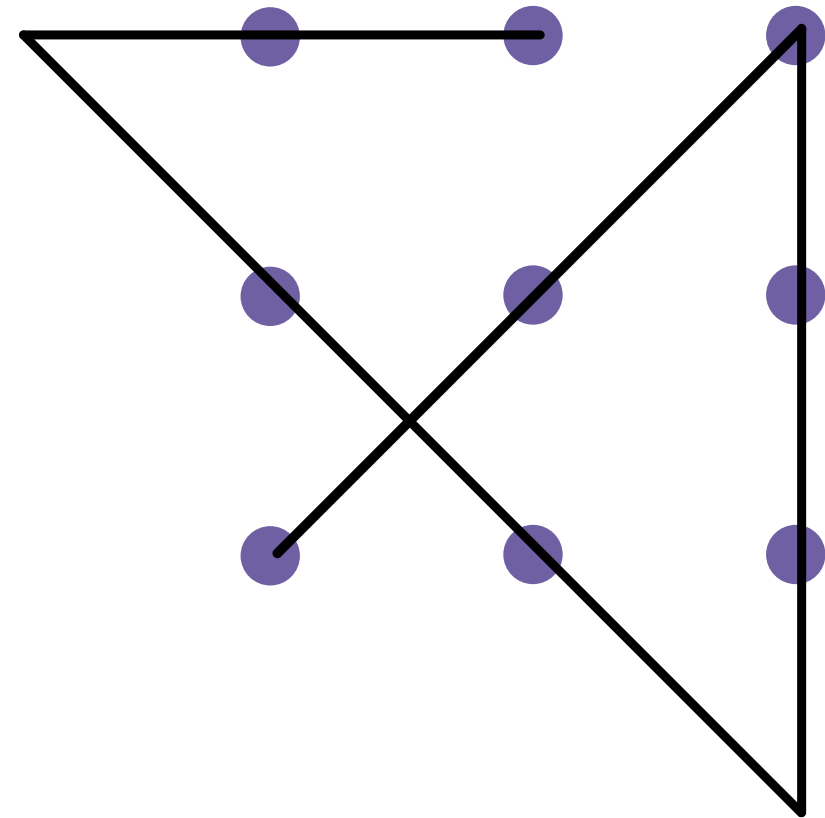
- 1 Wape vijana vipande vya karatasi na umwache kila mmoja binafsi achore nukta tisa kama inavyoonekana katika karatasi ya zoezi 5.2.1 'Kuunganisha nukta'.
- 2 Waache vijana waziunganishe nukta zote kwa mistari michache iliyonyooka kadri itakavyowezekana. Wanaweza wakajaribu mara nyingi kadri watakavyotaka.
- 3 Waache vijana washirikishane na kuilinganisha mchoro yao na wengine kwenye kundi zima, kwa kuyaonesha majibu yao kwenye karatasi. Je, wameichora mistari minyoofu tu iliyoungana na je imepita katika kila nukta mara moja?
- 4 Waulize wamefanya nini kutafuta suluhisho.

Tafakuri

Je, vijana wameichora mistari mingapi iliyonyooka? Watu wengi wanaweza wakafanya zoezi hili kwa mistari mitano na hii inakidhi vigezo vyote. Vipi kuhusu wale ambao wameifanya kazi hii kwa kutumia mistari minyoofu minne tu? Kipi kinatakiwa ili kulitua tatizo hili? Unajifunza nini kutokana na zoezi hili? Hili zoezi linawaeleza nini kuhusu kutatua tatizo?

Dondoo

Agiza vijana wafanye kazi wenyewe katika hali ambayo hawawezi kujadiliana na wengine namna ya kutatua tatizo, wasione kitu ambacho wenzao wanachora. Waache wafanye kazi katika hali ya ukimya. Unaweza kupata jibu la zoezi hili kwenye ukurasa unaofuata. Usilioneshe kwa vijana.



KUVUKA MTO

Maandalizi

Liandae darasa katika hali ambayo vijana wanaweza kufanya kazi wakiwa katika makundi madogo madogo. Hakikisha kila kundi linapata seti ya picha ya karatasi ya zoezi namba 5 na karatasi ya zoezi 5.2.2 'Kuvuka mto'. Zikate picha kadhaa na hifadhi seti hizo katika bahasha.

Maelezo

'Mwanamke ana simba, mbuzi na mbogamboga. Anahitaji kuvuka mto, lakini anaweza kubeba kitu kimoja tu. Kila kimoja kinatakiwa kuvushwa kupelekwa upande mwingine wa mto. Akiwaacha simba na mbuzi peke yao, simba atamla mbuzi. Akimwacha mbuzi na mbogamboga peke yao, mbuzi atakula mbogamboga. Atawezaje kufanikisha kuvusha vitu hivi bila kupoteza kimoja wapo kati ya hivyo'.

Utendaji

- 1 Ligawe kundi kwenye makundi madogo yenye watu wanne hadi watano na kuwagawia picha.
- 2 Kundi lipewe dakika 10 hadi 15 kutatua tatizo hili.
- 3 Makundi yawasilishe mikakati yao kwenye makundi mengine: kila mwanakundi awe na moja ya picha mkononi mwake na kwa pamoja waoneshe namna mwanamke anavyoweza kuvibeba vitu vyote kuvuka mto bila kukipoteza kimoja wapo.

Tafakuri

Waulize vijana wamwezaje kupata suluhisho. Nini kimekuwa msaada? Je, wamewahi kutatua tatizo kwa kufikiri katika hali tofauti. Je, wana mfano wa hili katika maisha yao wenyewe? Je, uzoefu huu unaweza kuwafaidisha vipi katika kazi zao au biashara?

Dondoo

Sisitiza kwamba ni muhimu kufikiri kwa sauti na kujadiliana chaguzi mbali mbali. Usishiriki kwenye majadiliano, ila kuwa mwezeshaji. Unaweza kupata jibu la zoezi hili kwenye ukurasa unaofuata. Usilioneshe kwa vijana. Tunza seti katika bahasha na hakikisha anazirudisha baada ya zoezi, ili uweze kuzitumia tena.

Mara ya kwanza mwanamke anavuka mto akiwa na mbuzi. Kisha anarudi peke yake, akimuacha mbuzi upande wa pili. Mara ya pili anavuka mto akiwa na simba. Anarudi na mbuzi, akimuacha simba upande wa pili. Mara ya tatu anavuka mto, anachukua mboga za majani na kumuacha mbuzi upande wa pili wa mto. Mwisho, anavuka mto na mbuzi. Wakati huu yeye, mbuzi na mboga za majani wako upande wa pili wa mto.



KOFIA NYEUSI NA NYEUPE

Maandalizi

Andaa meza na viti katika hali ambayo vijana wanaweza kufanya kazi katika makundi ya watu wanne. Chapisha karatasi ya zoezi 5.2.3 'Kofia nyeusi na nyeupe', moja kwa kila kikundi. Unaweza kuzikusanya baadaye na kuzitumia tena katika kundi jingine.

Maelezo

'Hii hapa ni picha ya wanawake wanne waliovaa kofia. Wawili wakiwa na kofia nyeusi na wawili wana kofia nyeupe. Wamefukiwa kwenye mchanga hadi kwenye shingo zao na hawawezi kugeuka. Mstatili mweusi uwe ukuta mgumu. Hawawezi kuona kupitia ukutani. Wanawake wanaweza kuongea mara moja tu kutambua rangi halisi ya kofia zao. Kuna mwanamke mmoja tu anaeweza kuitambua rangi ya kofia yake. Ni mwanamke gani huyu na hivyo anaongea akiwa wa kwanza?'

Utendaji

- 1 Onesha mchoro wa wanawake wanne katika kundi zima. Tumia mchoro kwenye karatasi ya zoezi 5.2.3 'Kofia nyeusi na nyeupe'.
- 2 Waache vijana wajiadili suluhu zao katika vikundi.
- 3 Muache muhusika mmoja kutoka katika kila kundi awasilishe suluhisho zao.

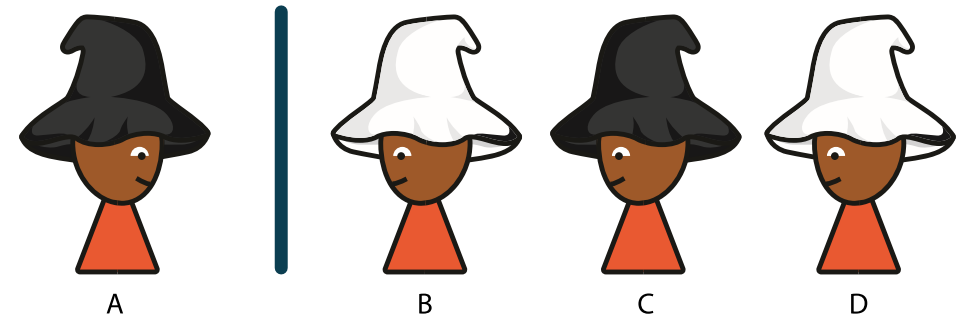
Tafakuri

Zoezi hili linawaeleza nini vijana? Vijana wajiadiliane kuhusu kile walichopendelea zaidi katika zoezi.

Dondoo

Zunguka katika vikundi uangalie iwapo wanahitaji msaada kama zoezi linaweza kuwa gumu. Unaweza kupata jibu la zoezi hili kwenye ukurasa unaofuata. Usilioneshe kwa vijana.

Ni wazi kwamba mwanamke aliye upande wa kushoto wa ukuta (A) hawezi kujua, kwa sababu hawezi kuona kofia yoyote. Kwa sababu hiyo, mwanamke (B), ambaye ni mwanamke wa kwanza upande wa kulia wa ukuta, hawezi kuongea pia, chaguo pekee lililobaki ni mwanamke (C) mwenye kofia nyeusi au mwanamke (D) mwenye kofia nyeupe, waliopo upande wa kulia wa ukuta, wanaweza kutambua. Hivyo, mwanamke mwenye kofia nyeupe (D) hawezi kujua kwa sababu anaweza kuona kofia nyeupe na nyeusi, kwa hiyo hawezi kusema ipi kati ya rangi hizo anayo. Hapa tunabaki na mwanamke mwenye kofia nyeusi (C). Anaweza kuona kofia nyeupe tu hivyo wakati huo anachanganyikiwa, ingawa naweza kujua kuwa ana kofia nyeupe, pia mwanamke aliye nyuma yake (D) angekuwa ameona kofia mbili na angekuwa amesema kwanza kwamba yeye binafsi ana kofia nyeusi. Kwa kuwa mwanamke (D) hajasema inamaanisha kwamba mwanamke wa pili kutoka kulia (C) atakuwa ameua kofia nyeusi na hivyo yeye ndiye anaongea kwanza na anajua rangi ya kofia yake. Wanawake wengine hawawezi kubaini.



Tafakari kwenye vitia hamasa 5.2.1, 5.2.2, 5.2.3.

Waache vijana wajiadili kile walichopenda zaidi kuhusu zoezi. Je, ni fumbo lenyewe au uwasilishaji wa suluhu kwa wengine? Wanajisikiaje kusaidiana au kuonesha ujuzi wao? Mazoezi haya yanawaeleza nini? Wamejifunza nini kutokana na vihamasishaji hivi? Je, wameweza kutatua matatizo kwa kufikiria kwa namna tofauti? Acha watoe mifano. Je, uzoefu huu unaweza je kuwa na umuhimu gani katika maisha?

MJASIRIAMALI NI NANI?

Lengo

Vijana waunde maana ya 'mjasiriamali'.

Maandalizi

Panga meza katika hali ambayo vijana wanaweza kufanya kazi katika makundi ya watu watatu au wanne. Hakikisha kuna karatasi za kutosha za chati mgeuzo tandika vipande vya karatasi za A4 na kalamu yenye wino mzito kwenye kila meza. Unapozitundika karatasi ukutani acha ukuta mmoja ukiwa mtupu na uchukue gundi.

Maelezo

'Mjasiriamali ni dhana pana na changamani. Tunahitaji kupata uelewa mzuri wa nini kinamtengeneza mjasiriamali, kabla ya kuendeleza ujuzi wa lazima wa kuwa mjasiriamali aliyefanikiwa. Kwa miaka mingi kumekuwa na maana nyingi zilizotolewa kwa neno mjasiriamali. Tujadiliane unafikiri mjasiriamali ni nani.'

Utendaji

- 1 Ligawe kundi katika makundi ya watu watatu au wanne. Waache washiriki wachemshe bongo kila mmoja, kuhusu wanafikiri nini kinaingia katika dhana ya ujasiriamali. Waandike wakiwa kimya mawazo yao yote kuhusu 'mjasiriamali' kwenye mabango yao/vipande vya karatasi ya A4. Hakikisha wanaandika mawazo yao kwa neno moja kwa herufi kubwa na kutumia kalamu yenye wino mzito. Wanaweza kuandika maneno mengi kadri wanavyofikiri. Kwa kila wazo, wanatakiwa kutumia mabango/vipande vya karatasi ya A4 vipya. Hakikisha wanaweza kupata mabango au vipande vya karatasi ya A4 vipya mara wanapohitaji kuandika maneno mengine.
- 2 Kwa kila kikundi tundika karatasi kubwa tupu ukutani. Kila kikundi kipe nambari na nambari hizi ziendane na karatasi za ukutani. Waache vijana washikize mabango/vipande vya karatasi zao za A4 kwenye karatasi kubwa inayoendana na nambari yao ya kundi.
- 3 Liache kila kundi liunde maana ya neno mjasiriamali kwa kutumia maneno yanayoonekana katika karatasi yao pia wanaweza kuzunguka darasani kuangalia kile kilichoandikwa katika karatasi za wengine. Kila kikundi kiandike maana yao kwenye karatasi mpya na kuiwasilisha kwenye makundi mengine.
- 4 Zijadili maana tofauti katika kundi zima, na uangalie mfanano, pigia mstari maneno au tungo zote zenye kufanana. Kwa kuunganisha vipengele tofauti vya maana zilizoelzwa vizuri, amueni kwa pamoja ni maana ipi ambayo itatakiwa itumike.
- 5 Andika maana ya mwisho mliyoichagua kwenye karatasi tofauti na uwaache washiriki waandike maana hiyo kwenye madaftari.

Tafakuri

Washiriki wanafikiri nini kuhusu zoezi? Je, wanapenda kuunda maana kwa njia hii? Je, wanafikiri nini kuhusu maana waliyoichagua? Je, wanajifunza nini kutokana na kufanya kazi pamoja?

Dondoo

Wahamasisha vijana waandike kadri iwezekanavyo na hakikisha hawajibishani kuhusiana na kile kinachoandikwa wakati wa kuchemsha bongo. Katika hatua hii, inahusisha zaidi wingi na si ubora. Ni vizuri kupata maneno mengi kadri ya wanavyoweza kufikiri ili kuunda maana halisi mwishoni. Usisite kulipa kila kundi mabango/vipande vya karatasi nyingi za A4 kwenye meza. Chukua muda kujadiliana nao maana tofauti tofauti: unatakiwa kuwahusisha washiriki wote ili kutafuta mfanano. Uliza maswali kama: nini kinafanana? Katika karatasi ipi unaona maana sawa? Kitu gani kingine kinafanana? Ni vipengele vya namna gani hivyo. Kwa kupigia mstari maneno au tungo kwa rangi moja, fanya mfanano uonekane zaidi.

TASWIRA YA MNASIRIAMALI

Lengo

Vijana wachemshe bongo katika hali ya ubunifu kuhusu sifa za mjasiriamali.

Maandalizi

Ondoa viti na meza zote katika darasa. Hakikisha una nafasi ya kutosha kuweka karatasi kubwa nne mpaka sita za (A3) kwenye sakafu, ili vijana waweze kukaa wakizitunguka. Hakikisha kila kundi linapata picha inayoonekana kwenye karatasi ya zoezi 5.4 'Taswira ya mjasiriamali' na hakikisha kuna kalamu yenye wino mzito za kutosha. Kama huna nakala za karatasi za kutosha waache vijana wachore umbo wenyewe.

Maelezo

'Mwili unatoa taarifa ya sifa anazotakiwa kuwa nazo mjasiriamali. Kila sehemu ya mwili inaashiria sifa tofauti ambazo ni muhimu kwa mjasiriamali. Katika zoezi hili, utagundua ni sehemu zipi za mwili ambazo mjasiriamali hutumia na kwa dhumuni gani. Unatakiwa kuzitaja sehemu nyingi kadri inavyowezekana na kuandika mawazo yako pembeni yake.'

Utendaji

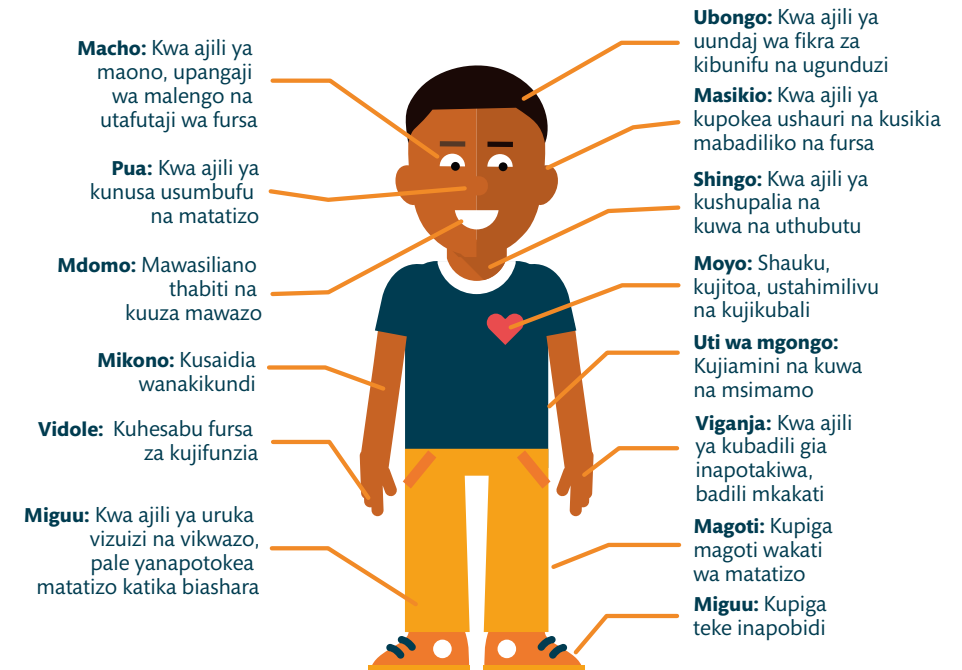
- 1 Gawa kundi katika makundi ya watu wanne mpaka sita.
- 2 Waoneshe washiriki michoro kwenye sakafu au waache wachore michoro inayofanana kwenye karatasi zao na kuelezea zoezi.
- 3 Waelekeze vijana wachemshe bongo katika vikundi vyao maana ya sehemu mbalimbali zinazoonekana katika picha. Vijana wajiadili kwanini wanafikiri kila sehemu ya mwili inaweza kuhusiana na sifa za mjasiriamali na kwanini? Waache waandike sifa ya kila sehemu ya mwili kwenye michoro.
- 4 Tundika michoro ya vikundi kwenye ubao au iache sakafuni. Waache vijana wazunguke kuiangalia michoro mbalimbali.
- 5 Acha washiriki waweke alama kwa kutumia kalamu ya rangi yenye wino mzito kwenye majibu yanayowashangaza au yale ambayo yatawashangaza au wanadhani ni mazuri. Jadiliana na kundi zima kuhusu ni sehemu zipi za mwili wanafikiri zinahusiana sana na sifa za mjasiriamali..

Tafakuri

Waulize vijana kama wamelifurahia zoezi? Kipi kiliwafurahisha? Wamejifunza nini? Ilikuwaje katika kufanya zoezi hili? Wamependa nini kuhusu mchango wao? Wamefikiri nini kuhusu mchango wa wengine? Wameona majibu yoyote ya kibunifu kutoka kwa wanakundi wenzao.

Dondoo

Watie moyo vijana kujadili kwa uhuru maana ya sehemu za mwili katika zoezi. Hakuna majibu sahihi au yasiyo sahihi. Hakikisha kila mshiriki anahusika. Liandae zoezi hili nyumbani kwa kuzijaza sehemu za mwili wewe mwenyewe. Hii inaweza kukusaidia kuwa na uelewa mzuri zaidi wa majibu ya vijana. Pia unaweza kutumia picha kwenye ukurasa huu, kama mfano tu. Usiwape vijana, waache wafikirie wenyewe kuhusu maana kadhaa ambazo sehemu ya mwili inaweza kuwa nayo. Zoezi hili linaweza kutumika kama utangulizi kwenye sifa za mjasiriamali, ambazo zitajadiliwa vizuri na kwa kina kwenye zoezi la 5.5 'Mjasiriamali aliyefanikiwa ni yupi?'



MJASIRIAMALI ALIYEFANIKIWA NI YUPI?

Lengo

Vijana waeleze sifa za mjasiriamali.

Maandalizi

Zipange meza katika hali ambayo vijana wanaweza kufanya kazi katika makundi ya watu watatu au wanne. Kama mwezeshaji liandae zoezi hili ili uweze kuwasaidia vijana pale watakapokwama au watakapokuwa na maswali. Hakikisha una karatasi za kutosha katika karatasi za kutundikia na toa kalamu za kutosha zenye wino mzito. Chapisha karatasi ya zoezi 5.5 'Mjasiriamali aliyefanikiwa ni yupi?'

Maelezo

'Mjasiriamali ni mtu anayeanza au kufanya biashara na kubeba jukumu la mwisho. Anatoa bidhaa au huduma kwa malipo kwa mtu binafsi au biashara. Kuna sifa binafsi mbalimbali ambazo wajasiriamali wanatakiwa kuwa nazo. Si kila mjasiriamali atakuwa na sifa zote, lakini nyingi ya sifa hizi zimejificha ndani yetu na tunaweza tusigundue kama tunazo. Pia sifa zinaweza kuendelezwa kwa kujifunza na kutenda. Vijana walio na sifa hizi za kutosha wanaweza wakapata ajira haraka na wana uwezekano mkubwa wa kufanikiwa katika shughuli zao walizochaguliwa. Kuziendeleza sifa za mjasiriamali kutawanufaisha vijana wenyewe, familia zao, jamaa zao, jamii na uchumi. Katika somo hili, utajua sifa ambazo mjasiriamali anatakiwa kuwa nazo.'

Utendaji

- 1 Ligawe kundi katika makundi ya watu watatu au wanne na uwaache wachemshe bongo kuhusu sifa wanazodhani mjasiriamali anapaswa kuwa nazo, waambie wayaweke majibu yao katika karatasi.
- 2 Acha vikundi vilinganisha majibu ya chemsha bongo yao na nadharia kama zinavyoonekana kwenye karatasi ya zoezi 5.5 'Mjasiriamali aliyefanikiwa ni yupi?'. Waache wajiadili utofauti.
- 3 Agiza vikundi vitengeneze orodha mpya ya sifa watakazooni ni muhimu. Waache wazieleze sifa hizo kwa maneno yao wenyewe. Orodha hiyo mpya inaweza ikaandikwa katika karatasi mpya.
- 4 Tengeneza orodha ya sifa shirikishi za makundi. Agiza kundi moja kutaja sifa, na kisha viulize vikundi vingine kama vimeandika sifa hiyo hiyo. Ziandike sifa ambazo zina mfanano kutoka katika makundi mbalimbali kwenye karatasi. Kama kuna utofauti kwenye maana ya sifa, lijadili hili katika kundi mpaka yapatikane makubaliano. Kisha agiza kikundi kingine kitaje sifa na tena agiza vikundi vingine kama vimetoa sifa inayofanana. Sifa sawa ziandikwe katikati ya karatasi ya katikati. Hii irudiwe mpaka sifa zote kutoka kwenye vikundi ziwe zimejadiliwa.

Tafakuri

Waulize vijana ilikuwaje kufikiri kuhusu sifa za mjasiriamali? Je, sifa za vikundi zilitofatiana na zile za kwenye karatasi? Ni kwa njia ipi? Waulize ilikuwaje kutengeza nadharia zao wenyewe na kuichunguza pamoja na nadharia rasmi? Je, ilikuwaje katika kuitengeneza orodha ya mwisho ya sifa kwa maneno yao wenyewe?

Dondoo

Wahamasishe vijana kuandika sifa nyingi kwenye karatasi kadri iwezekanavyo. Hakutakuwa na majibu yasiyo sahihi. Hakikisha kila mshiriki anazielewa sifa kama zinavyoonekana kwenye karatasi. Hivyo, andaa nadharia yako mwenyewe nyumbani kwa kuhakikisha unazielewa sifa na hakikisha kwamba unaweza kujibu maswali ya vijana.

JE, MIMI NI MNASIRIAMALI ZAIDI AU MWAJIRIWA?

Lengo

Vijana watapata uelewa kuhusu tofauti iliyopo kati ya mjasiriamali na mwajiriwa. Watagundua ni sifa zao zipi zinashabihiana na sifa za mjasiriamali au mwajiriwa.

Maandalizi

Panga meza katika hali ambayo washiriki wanaweza kufanya kazi wenyewe na katika makundi madogo ya watu wanne. Hakikisha kuna kalamu za kutosha na nakala za karatasi ya zoezi namba 5.6.1 'Je, mimi ni mjasiriamali zaidi au mwajiriwa?' na karatasi ya zoezi 5.6.2 'Sifa zangu kama mjasiriamali au mwajiriwa.'

Maelezo

'Watu wanaweza kuwa na sifa nyingi tofauti. Kuna baadhi ya sifa ambazo ni maalumu kwa wajasiriamali. Sifa hizo za mjasiriamali zinaweza kuwa tofauti na zile za mwajiriwa. Wakati wa zoezi hili, utajifunza kuhusu sifa zako mwenyewe na utagundua ni kwa kiasi gani zinafanana zaidi na sifa za mjasiriamali au mwajiriwa.'

Utendaji

- 1 Waache vijana wenyewe binafsi waweke alama za 'X' kwenye majibu ya kwenye karatasi ya zoezi 5.6.1 'Je mimi ni mjasiriamali zaidi au mwajiriwa' na kisha wachore mistari kati ya majibu yao.
- 2 Wagawanye vijana katika vikundi na uwaache washirikishane majibu yao na yana maana gani kwao. Waulize ni majibu gani yanawahusu zaidi wajasiriamali na yapi yanawahusu sana waajiriwa. Wanaweza kuandika mawazo yao kwenye karatasi ya zoezi 5.6.1.
- 3 Waambie washiriki wasome sifa kama zinavyoonekana katika karatasi ya zoezi 5.6.2 'Sifa zangu kama mjasiriamali au mwajiriwa'.
- 4 Waache waweke alama ya 'X' kwenye safu mbili za kwanza zenye sifa ambazo wanaamini kwamba mjasiriamali na/au mwajiriwa anazo. Sisitiza uwezekano wa kwamba mjasiriamali wakati mwingine anaweza akawa na sifa zinazofanana na za mwajiriwa. Matokeo yake ni kwamba baadhi ya sifa zinaweza kuweka katika safu mbili.
- 5 Ligawe kundi katika makundi ya watu wanne. Waache washiriki walinganishe orodha zao ndani ya vikundi vyao. Waache wafikirie kuhusu sifa tofauti na wabadilishane mawazo ni kwa namna gani wanafikiri wao wenyewe wana sifa nyingi za mjasiriamali au mwajiriwa. Wanaweza kuweka alama ya 'X' kwenye karatasi ya zoezi 5.6.2 kwenye safu ya tatu.

- 6 Washiriki wapeleke nyumbani majibu yao ya kwenye karatasi ya zoezi 5.6.1 na 5.6.2 na uwaambie wadajili majibu na wanafamilia au marafiki zao. Waagize waandike mrejesho walioupata kutoka katika familia au marafiki. Pia, waambie watoe hitimisho lao. Wanaweza wakatumia karatasi kulifanya hili.
- 7 Katika kipindi kitakachofuata, washiriki watafakari hitimisho lao binafsi baada ya kupokea mrejesho wote. Au, kama kuna fursa, washiriki wanaweza kujadiliana mahitimisho yao katika kipindi cha kufupisha wakiwa pamoja na mwezesaji.

Tafakuri

Waache vijana watathmini zoezi linawaeleza nini kuhusu wao wenyewe? Je, orodha tofauti na majibu vinawaambia nini? Je, alama za vyema na za 'X' kwenye sifa zao zinawaeleza nini wao wenyewe? Je, wamejifunza nini kutokana na kazi yao ya nyumbani? Wameweza kuweka mahitimisho ya namna gani kuhusu shughuli zao kama waajiriwa au wajasiriamali?

Dondoo

Kama mwezesaji, unaweza ukafanya hili kwanza ukiwa nyumbani ili uweze kuwasaidia vijana katika maswali yao.

JE, NINA ARI YA KIUJASIRIAMALI?

Lengo

Vijana wachunguze kama wana muonekano na ujuzi wa kuwa mjasiriamali aliefanikiwa.

Maandalizi

Kila mshiriki anatakiwa kuwa na kiti na meza yake ili aweze kufanya kazi yake yeye mwenyewe. Hakikisha una nakala za kutosha za karatasi ya zoezi 5.7 'Je, nina ari ya kiujasiriamali?'.

Maelezo

'Kuwa mjasiriamali mwenye mafanikio kunahitaji uwekezaji binafsi katika fedha, muda na nguvu. Si kila mtu ameumbwa na vigezo sahihi kuwa mjasiriamali mwenye mafanikio. Muonekano wa kweli, sifa na ujuzi ndivyo vitu vya muhimu kwa kumiliki na kuendesha biashara ndogondogo. Wajasiriamali wengi wenye mafanikio huwa na sifa fulani zenye kufanana. Maswali yafuatayo yatakusaidia kutathmini kama muonekano wako na ujuzi wako unaendana na ule wa mjasiriamali mwenye mafanikio.'

Utendaji

- 1 Waache washiriki wajaze wenyewe kwenye mpango katika karatasi ya zoezi 5.7 'Je, nina ari ya kiujasiriamali?'. Hii ni kwa ajili ya kuchunguza ari yao ya kiujasiriamali. Waambie wasome maelezo kwa umakini na uwaalike kuweka alama ya vyema kwenye safu ambayo inawafaa zaidi.
- 2 Waache wahesabu namba za alama za vyema kwenye kila safu na kuziandika nambari kwenye sehemu ya chini ya karatasi.
- 3 Waagize wazidishe jumla ya namba za alama za vyema katika safu fulani kwa nambari zinazoendana zilizotajwa mwishoni mwa kila safu kwenye karatasi. Hivyo, zidisha jumla ya alama za vyema kwenye jibu 'ndiyo' kwa 4, jumla ya alama za vyema kwenye jibu 'inawezekana' kwa 2 na jumla ya alama za vyema kwenye jibu 'hapana' kwa 0.
- 4 Washiriki watajua jumla ya alama zao kwa kuzijumlisha alama za safu tatu. Waache wajifunze ni kwa njia gani alama zao zinaakisi ari zao za kiujasiriamali.
- 5 Waache wajadili kuhusu alama walizopata na jirani zao na waache wabadilishane majibu yao katika maelezo. Ni kwanini wameweka alama ya vyema kwenye safu maalumu? Je, kila maelezo yanawaeleza nini wao binafsi? Wanaweza kuandika tafakuri zao mwishoni mwa karatasi ya zoezi 5.7 'Je, nina ari ya kiujasiriamali?'
- 6 Waache washiriki wachukue majibu yao nyumbani kwenye karatasi ya zoezi 5.7 na washirikishe wanafamilia au marafiki alama zao na acha waandike mrejesho waliopata kwa marafiki na wanafamilia zao katika madaftari yao. Wanaweza kutumia sehemu ya tafakuri ya kwenye karatasi ya zoezi kwa ajili ya hili au wanaweza kuandika kwenye madaftari yao.

Tafakuri

Waulize washiriki ni jinsi gani wanajisikia kuhusiana na zoezi. Wanafikiria nini kuhusu kuweka alama za vyema kwenye maelezo ya kwenye karatasi ya zoezi? Je, zoezi hili linawaeleza nini washiriki kuhusu wao wenyewe? Je, ni hitimisho gani wanataka kulifanya kwa ajili ya kazi yao? Je, ni mrejesho gani wamepokea waliposhirikishana majibu yao na marafiki zao au familia zao?

Dondoo

Vijana washirikishane maelezo kama hawakuelewa kabisa kilichoandikwa. Wanaweza kusaidiana kama wataona ugumu katika kutoa majibu. Kumbuka kwamba hili zoezi ni nyenzo kwa ajili ya washiriki kugundua kama wao ni wajasiriamali makini. Ni namna ya kujifanyia tathmini binafsi, au jambo ambalo linaweza kurekebisha. Wajasiriamali wengi wana mapungufu au pengo katika sehemu moja au zaidi. La kufanya ni kugundua hili mwanzoni ili uwe na fursa ya aidha kuboresha ujuzi huo au kushirikiana na watu wengine ambao wana sifa usizokuwa nazo.

UBORA WANGU!

Lengo

Vijana watafakari Uwezo wao Binafsi wa Kiujasiriamali (UBK).

Maandalizi

Panga meza katika hali ambayo vijana wanaweza kufanya kazi wenyewe, lakini pia wanaweza kufanya kazi katika vikundi. Unahitajika kuwa na karatasi nyingi katika ubao wa karatasi za kutundika, kalamu zenye wino mzito na machapisho ya karatasi ya zoezi 5.8 'Uboru wangu'.

Maelezo

'Utafiti uliofanyika kuhusu tofauti kati ya wajasiriamali waliofanikiwa na wasiofanikiwa, uliofanyika katika mazingira sawa, ulionyesha kuwa wajasiriamali wenye mafanikio wana Uwezo Binafsi wa Kijasiriamali (UBK). Tuone uwezo huo na tuangalie ni uwezo upi ambao tayari unao na ni uwezo upi unahitaji kuuboresha.'

Utendaji

- 1 Wapatie karatasi ya zoezi 5.8 'Uboru Wangu' na waache vijana watafakari sifa zao binafsi za kiujasiriamali kwa kujibu maswali yaliyoorodheshwa kwenye hojaji. Waache walifanye hili wao wenyewe. Waambie wawe wahalisisa kwa sababu zoezi linakuwa na athari pale ambapo vijana wanakuwa wakweli kuhusu mambo yao.
- 2 Waache washiriki wahesabu ni maswali mangapi yamejibiwa kwa 😊, 😐 au 😞.
- 3 Ligawe kundi katika vikundi vya watu wawili ili kushirikisha majibu na sifa.
- 4 Waambie washiriki wachague sifa moja waliyoivekea alama 😊 ili kuiangaza. Waambie wafikiri namna wanavyoweza kuitumia na kuiboresha sifa hii. Waache washirikishane mawazo yao katika vikundi vya watu wawili na waandike mawazo yao kwenye karatasi.
- 5 Waache wafanye vivyo hivyo kwa majibu mengine yaliyowekewa 😐 na 😞.
- 6 Kama kazi ya nyumbani, vijana wawaulize ndugu zao au marafiki zao juu ya nini wanakifikiria kuhusu sifa zao. Waambie waandike maelezo mafupi ya majadiliano haya mwishoni mwa karatasi ya zoezi 5.8 'Uboru wangu!' na walinganishe maoni ya ndugu zao au marafiki zao na majibu waliyoyatoa wao wenyewe.

Tafakuri

Waulize washiriki jinsi walivyoliona zoezi. Wamefikiria nini walipokuwa wakijibu maswali kwenye karatasi ya zoezi. Wamejifunza nini kutoka kwa ndugu au marafiki zao walipowataka kuwapa mrejesho? Je, majibu yao ni tofauti na jinsi walivyo kuwa wanajifikiria wao wenyewe? Je, watazifanyia kazi sifa zao za kiujasiriamali baada ya kufanya zoezi hili? Kivipi?

Dondoo

Washiriki wanaweza pia kuwasilisha mawazo yao kuhusu mipango yao kwa ajili ya maboresho kwa mwezesaji pekee. Kama ni hivyo hakikisha unapanga mikutano binafsi ya kufupisha pamoja na kundi lako kwa mpango wako wa maendeleo ya kazi.

Uchunguzi wa kina

Unaweza kulirudia zoezi hili baada ya muda. Unaweza tena kutumia mpango ule ule na kuwaacha vijana kujibu maswali yaleyale. Kwa njia hii, wanaweza wakaona kama kuna utofauti wowote katika majibu yao. Au unaweza kutumia mpango wa zoezi hili uliokamilika na kuangalia maoni yao kwa ajili ya kufanya maboresho. Nenda ndani zaidi katika mawazo yao na mapendekezo yao kwa ajili ya maboresho. Je, wameboresha baadhi ya sifa za kiujasiriamali? Kama imekuwa ndivyo, ni zipi na wamefanya nini kuuboresha sifa hizo. Kama hapana, kipi hakikuwa sawa, au wanaweza kufanya nini cha kuuboresha kwa namna yoyote ile?

WAJASIRIAMALI WA KARIBU YANGU!

Lengo

Vijana waandae mahojiano ambayo watayafanya na wajasiriamali kwenye familia zao au majirani.

Maandalizi

Zoezi hili ni rahisi kama vijana wamepima mawasiliano yao ya karibu. Hii inaonesha kama wanamfahamu mjasiriamali katika familia zao au mjasiriamali jirani. Ziweke meza na viti kwenye chumba katika hali ambayo vijana wanaweza wakafanya kazi wakiwa katika kundi la watu watatu. Chapa karatasi ya zoezi 5.9 'Wajasiriamali wa karibu yangu'.

Maelezo

'Kuanzisha kampuni ni changamoto inayotupatia fursa ya kujijirani na kujitengezea kipato kizuri. Kuna mengi unahitaji kufikiria unapoanzisha biashara yako mwenyewe. Ili kupata muono zaidi wa kile kinachohitajika kufanywa, utafanya mahojiano na watu unaofahamu waliowahi kuanzisha biashara zao katika kipindi kilichopita. Unaweza ukajifunza kutokana na uzoefu wao. Jinsi unavyojiandaa vizuri katika mahojiano haya ndivyo itakavyokupatia nafasi nzuri ya kupata kile unachohitaji kufahamu. Katika kipindi hiki tunaandaa maswali utakayoweza kuuliza katika kipindi cha mahojiano na wajasiriamali wiki ijayo.'

Utendaji

- 1 Waambie vijana waandae orodha ya maswali, angalau 6 kwa uchache ambayo wangependa kuwauliza wajasiriamali kwenye familia zao au majirani.
- 2 Ligawe kundi katika watu watatu watatu.
- 3 Washiriki wajiadiliane kuhusu orodha ya maswali waliyoandaa kila mmoja katika vikundi na wapate muunganiko wa orodha ya jumla yenye maswali 10.
- 4 Waambie waandike maswali kwenye karatasi ya zoezi 5.9 'Wajasiriamali wa karibu yangu' au kwenye madaftari yao na waache wapige picha maswali hayo kwa kutumia simu zao. Kwa namna hii, wanaweza kuwa na uhakika wa kuwa na maswali mkononi wakati wa mahojiano.
- 5 Fanya makubaliano ya wazi kuhusu wiki watakyokuwa na mahojiano na wajasiriamali. Je, watakuwa na mahojiano na mtu mwingine au mtu mmoja tu? Je, wanataka kuwahoji wajasiriamali wangapi?
- 6 Wape washiriki kazi ya kuandika matokeo ya mahojiano kwenye karatasi ya zoezi 5.9 au kwenye madaftari yao. Matokeo haya yanaweza kujadiliwa kwenye makundi machache katika mkutano unaoufuata.

Tafakuri

Waulize vijana namna ilivyokuwa kuhusu kufikiri maswali kwa ajili ya wajasiriamali. Je, kuna maswali hayako kwenye orodha lakini hata hivyo wangehitaji kuyauliza? Waulize kwanini maswali hayo hayakuwepo kwenye orodha? Baada ya mahojiano, waulize vijana jinsi gani wamelipenda zoezi. Je, walikuwa na muda mzuri? Wamegundua nini? Je kulikuwa na lolote la kushangaza, kuna jambo liliwafanya washangae? Je, mahojiano yamebadilisha namna wanavyofikiri kuhusu kuanzisha biashara? Kwa matazamo upi?

Dondo

Wahamasishe vijana kuunda maswali ya wazi ambayo hayawezi kujibiwa kirahisi kwa jibu la 'ndiyo' au 'hapana'. Maswali funge muda wote yanaashiria kuuliza maswali mapya. Itakapohitajika, waache watoe mifano ya maswali wanayoweza kuuliza, kama: 'Unamiliki kampuni ya aina gani? Ni jinsi gani ulianzisha kampuni yako? Unahitaji nini kuwa bora na mwenye mafanikio?'

Uchunguzi wa kina

Itakuwa vizuri kufanya zoezi hili mara nyingi. Kwa muda, wakati wa mafunzo yao vijana watapata muono zaidi na zaidi katika kazi zao na malengo yao ya kuanzisha kampuni zao wenyewe. Baadaye, wanaweza kutafuta taarifa tofauti za kweli kuliko ilivyokuwa awali. Zaidi ya hayo, itakuwa nzuri kutanua mtandao wa makampuni (mdogo, wa kati na mkubwa) na wajasiriamali mbalimbali.

Mahojiano pia hutoa fursa ya kuunganisha kati ya (Vyuo vya Kujifunza Ufundi) vituo vya mafunzo ya ufundi au taasisi za kiufundi na makampuni. Viwanda vinaweza kutoa faida kwa shule na mamlaka kuendeleza mitaala inayoelekeza mahitaji ya soko la ajira. Mtandao mzuri na wajasiriamali wengi hutoa fursa ya kuwaleta wahadhiri, washauri mafunzo ya viwandani, matembezi ya kampuni na ziara za kimafunzo. Kwa namna hii Elimu Iliyojikita katika Maarifa kwa Wanafunzi inaweza ikaendelezwa na ikafanyiwa kazi kwa namna hii, elimu iliyojikita katika Umahiri na mafunzo yanaweza kuendelezwa na kutekelezwa.

BIASHARA YA NDOTO ZANGU

Lengo

Vijana wachunguze biashara ya ndoto zao.

Maandalizi

Chapisha karatasi ya zoezi 5.10 'Biashara ya ndoto zangu' kwa ajili yako na kisha jenga taswira yake nyumbani. Tafadhali angalia dondoo. Weka viti katika mzunguko bila meza. Kwenye darasa, andaa meza katika hali ambayo vijana wanaweza kuchora kile walichokiona wakati wa ujengaji taswira. Weka karatasi za A3, magazeti, majarida, mikasi, gundi, na penseli za rangi (zenye rangi tofauti) vyote vikiwa tayari kwenye meza. Hakikisha umetulia na kimya kabla ya kuanza ujengaji taswira.

Maelezo

'Kutafuta biashara ya ndoto zako unatakiwa kuangalia kile kinachoendelea ndani yako. Majibu yapo katika uelewa wako. Humo utapata majibu. Jibu kuhusu biashara ya kipaombele chako linatoka moja kwa moja moyoni mwako. Ili kuwa mbunifu kamili, hakikisha unaweza kutulia na kwamba usitake kusumbuliwa na kile unachokisikia au kukifikiri wakati unapojenga taswira ya biashara ya ndoto zako. Jipe ruhusa ya kuyaacha mawazo yako yashangae kwa uhuru. Hapana kitu sahihi au kisicho sahihi hapa.'

Utendaji

- 1 Waambie vijana wakae kwenye viti na miguu yao yote ikiwa sakafuni.
- 2 Waambie wavute pumzi chache kuingiza ndani na kutoa nje, na waambie wafumbe macho.
- 3 Vijana watakoona ni vigumu kufumba macho kwenye makundi yao wanaweza kuchagua kuangalia mbele yao katika sehemu ngumu iliyo sakafuni. Waeleze kuwa utawapeleka kwenye ziara kwa kuwaeleza habari. Wanaweza wakakufuata kwa namna yao na mawazo yao yoyote au picha itayokuja, ni nzuri.
- 4 Soma kwa sauti uvutaji taswira wa karatasi ya zoezi 5.10 'Biashara ya ndoto zangu' wakiwa kimya na kwa utulivu.
- 5 Baada ya kujinyongoa, vijana wakae kwenye meza zao bila ya kuongea, wakiwa na karatasi kubwa za A3, magazeti, majarida, na penseli za rangi. Watengeneze mchoro wa kile walichokiona wakati wa ujengaji taswira kwa muda wa mpaka dakika 15. Wanaweza kutumia (taswira) picha, maneno, rangi na maumbo (mbalimbali). Wanaweza pia wakatamia magazeti na majarida kukata picha au maneno na kuyabandika kwenye karatasi, waachie waweke majina yao juu yake.

Tafakuri

Hii inaweza ikafanyika kwenye kundi zima. Ikitokea kundi ni kubwa sana unaweza kuchagua kuwaacha vijana watafakari katika makundi ya watu wawili wawili au wanne wanne. Shirikisha hitimisho katika kundi zima. Swali kuu la kujibiwa ni: 'Wamegundua nini kuhusu biashara ya ndoto zao?' Waache vijana waelezane walichokiweka katika karatasi na kina maana gani kwao.

Dondoo

Liandae zoezi hili kwa kulifanya mwenyewe nyumbani, ili uangalie linakupatia nini. Mwachie mtu mwingine akusomee kwa sauti ujengaji taswira. Labda unataka kuyafanya matini yako yaendane na hali yako mwenyewe, unaweza kuongeza kitu au kutumia maneno mengine. Wakati wa kujenga taswira maswali mengi yataulizwa. Wapatie vijana muda wa kutosha wa kupata wazo la kipi cha kujengea taswira, hivyo usiharakishe. Wakati mwingine unatakiwa kuliuliza swali lile lile mara mbili, lakini kwa maneno mengine au kwa kufupisha. Baada ya uvutaji taswira wahamasishe vijana kujieleza wenyewe kwa uhuru kwa kutumia penseli na magazeti. Sio kuhusu uwezo wao wa kutengeneza taswira, lakini lengo ni kuhamisha picha ya ndani kwenda kwenye uso wa dunia. Wape changamoto ya kutumia kipande kizima cha karatasi.

BIASHARA YANGU YA KIPAOMBELE

Lengo

Vijana wafanye mahojiano na kundi dogo la biashara ya kipaombe chao. Lengo la mahojiano ni kugundua umadhubuti na udhaifu wa kampuni.

Maandalizi

Kwa zoezi hili, ni vizuri kuwaacha vijana kufikiri kwanza kuhusu mifano ya biashara wanazozipendelea katika mitandao yao. Unaweza pia kuandaa orodha ya biashara (zikiwa na anwani na taarifa za mawasiliano) kutoka kwenye mtandao wa taasisi yako. Andaa maudhui ya zoezi hili kwa kuvisoma na kuvitafakari vipengele vyote kwenye karatasi ya zoezi 5.11.1 'Biashara yangu inayolipa'. Weka meza na viti katika hali ambayo vijana wanaweza wakafanya kazi wakiwa watatu. Chapisha karatasi ya zoezi 5.11.1 'Biashara yangu inayolipa' na 5.11.2 'Biashara yangu ya kipaombele'.

Maelezo

'Biashara kubwa huwa ina kupanda na kushuka. Mambo mbali mbali yanaweza kusababisha mafanikio au hasara kwenye biashara ndogo. Kupata muono mkubwa wa mambo ambayo kampuni inayashughulikia, utawahoji wafanyabiashara ya kipaombele chako. Unaweza kujifunza kutokana na habari zao na kupata uelewa mzuri kuhusu uzuri na udhaifu wao. Utakavyojiandaa vizuri na mahojiano haya ndivyo itavyokupa nafasi kubwa ya kugundua unahitaji nini au nini unataka kufahamu. Ndio maana unaandaa maswali ya kuuliza katika zoezi hili.'

Utendaji

- 1 Ligawe kundi katika vikundi vya watu watatu kulingana na mfanano wa vipaombe vyaoyao.
- 2 Waambie washiriki wasome mambo mbalimbali kama yanavyoonekana kwenye karatasi ya zoezi 5.11.1 'Biashara yangu inayolipa'. Waambie mmoja mmoja atengeneze orodha ya maswali 6 ya kuwauliza wawakilishi wa biashara, kwa kujikita katika mambo yanayofanikisha na kuangusha biashara.
- 3 Waambie washiriki wajiadili orodha zao za maswali katika vikundi na kutengeneza orodha ya pamoja yenye maswali 10.
- 4 Waache wayaandike maswali kwenye karatasi ya zoezi 5.11.2 'Biashara yangu ya kipaombele' na waachie waipige picha orodha hiyo kwa simu zao. Kwa njia hii wana uhakika wa kuwa na maswali ya kuuliza wakati wa mahojiano.
- 5 Waache wajiadili jinsi ya kuwasiliana na kampuni kwa lengo la kufanya miadi.
- 6 Fanya makubaliano ya wazi kuhusu wiki ambayo mahojiano yatafanyika.
- 7 Wape vijana kazi ya kuandika ufupisho wa mahojiano kwenye karatasi au kwenye madaftari yao. Matokeo haya yanaweza kujadiliwa na watu wengine watatu katika mkutano utakaofuata.

Tafakuri

Waulize vijana jinsi ilivyokuwa kuja na maswali wakati wa mahojiano. Je, kuna maswali ambayo hayakuwa kwenye orodha lakini wangependelea kuuliza? Waulize ni kwanini maswali hayo hayakujumuishwa kwenye orodha? Waulize vijana walifikiria nini wakati mahojiano yalipofanyika? Je, walikuwa na wakati mzuri? Waligundua nini? Je, waligundua kuhusu mambo yanayofanikisha na yanayoangusha? Je, kulikuwa na la kushtusha (kulikuwepo na jambo la ghafla lililotokea)? Je, kuna jambo liliwashangaza? Wanafikiria nini kuhusu kuanzisha biashara yao binafsi.

Dondoo

Wahamasishe vijana kuunda maswali wazi ambayo hayawezi kujibiwa na majibu kirahisi ya 'ndiyo' au 'hapana'. Majibu hayo hayawapi taarifa nyingi, hivyo wanahitaji kuendelea kuuliza maswali mapya. Ikibidi, wape baadhi ya maswali kama: Unamiliki biashara ya aina gani? Ni vitu gani vinaenda vizuri? Hatua gani zinahitajika katika kuboresha biashara yako? Unaweza ukawakaribisha wafanyabiashara wengine kwenye taasisi yako. Katika hali hii washiriki hawahitaji kutembelea makampuni na hivyo wanaweza wakauliza maswali kwa aina mbalimbali za biashara na sio kwa aina moja tu. Kwa upande mwingine, pia ni mchakato mzuri wa kujifunza pindi vijana wanapokuwa makini katika kupanga na kutembelea makampuni.

Uchunguzi wa kina

Itakuwa vizuri kufanya zoezi hili mara mbili. Kwa muda, wakati wa mafunzo yao vijana watapata muono zaidi na zaidi katika kazi zao na malengo yao ya kuanzisha kampuni zao wenyewe. Baadaye, wanaweza kutafuta taarifa tofauti za kweli kuliko ilivyokuwa awali. Zaidi ya hayo, itakuwa nzuri kutanua mtandao wa makampuni (mdogo, wa kati na mkubwa) na wajasiriamali mbalimbali.

Mahojiano pia hutoa fursa ya kuunganisha kati ya (Vyuo vya Kujifunza Ufundi) vituo vya mafunzo ya ufundi au taasisi za kiufundi na makampuni. Viwanda vinaweza kutoa faida kwa shule na mamlaka kuendeleza mitaala inayoelekeza mahitaji ya soko la ajira. Mtandao mzuri na wajasiriamali wengi hutoa fursa ya kuwaleta wahadhiri, washauri mafunzo ya viwandani, matembezi ya kampuni na ziara za kimafunzo. Kwa namna hii Elimu Iliyojikita katika Maarifa kwa Wanafunzi inaweza ikaendelezwa na ikafanyiwa kazi kwa namna hii, elimu iliyojikita katika Umahiri na mafunzo yanaweza kuendelezwa na kutekelezwa.

MCHEZO WA KUNUSURIKA JANGWANI

Lengo

Vijana watambue vipengele vya mapatano na kuvifanyia kazi wenyewe vipi wanaweza kufanya kama kundi au watu binafsi.

Maandalizi

Andaa darasa katika hali ambayo vijana wanaweza kufanya kazi mmoja mmoja au katika vikundi. Vijana wanahitaji kalamu na karatasi. Chapisha igizo katika karatasi ya zoezi 5.12.1 'Mchezo wa kunusurika jangwani', karatasi ya alama katika karatasi ya zoezi 5.12.2 'Alama za mchezo wa kunusurika jangwani', karatasi ya majibu katika karatasi ya zoezi 5.12.3 'Majibu ya mchezo wa kunusurika jangwani' na karatasi ya tafakuri kwenye karatasi ya zoezi 5.12.4 'Tafakuri ya mchezo wa kunusurika jangwani'.

Maelezo

'Mapatano ni kitu cha kawaida katika mazingira ya kazi. Tunapatana tunapofanya kazi katika biashara kama waajiriwa, lakini pia tunapokuwa tunamiliki biashara zetu. Kwa mfano unapatana kuhusu bei ya malighafi unayotaka kununua. Na pia unapatana unapotaka kuuza bidhaa zako kwa ubora, kiwango na bei nzuri. Leo unafanya mchezo ambao ndani yake unaweza kujifunza namna ya kupatana.'

Utendaji

- 1 Soma pamoja na kundi lako igizo lililopo katika karatasi ya zoezi 5.12.1 'Mchezo wa kunusurika jangwani'. Fafanua hali pale tu kutakapokuwa na maswali.
- 2 Mpe kila mshiriki karatasi ya alama kwenye karatasi ya zoezi 5.12.2 'Alama za mchezo wa kunusurika jangwani'. Agiza washiriki waweke vitu vya kuhimili maisha katika mpangilio wa umuhimu na waviandike katika safu ya 'Mpangilio wangu' kwenye safu ya alama watafanya hivi mmoja mmoja na hawaruhusiwi kujadili mpangilio wao na mshiriki mwingine. Wape dakika 10 kufanya hivi.
- 3 Ligawe kundi katika vikundi na waeleze kwamba wanatakiwa kujenga taswira kuwa ndege yao imepata ajali. Tumia fursa hii kujizadili baadhi ya sifa za timu nzuri.
- 4 Toa dakika 20 kwa makundi kufikia makubaliano yanayohusisha kila kitu kwenye orodha na kuandika majibu yao kwenye safu ya 'Mpangilio wa kundi' kwenye karatasi ya zoezi 5.12.2 'Alama za mchezo wa kunusurika jangwani'. Wapatie maelekezo ya kutobadilisha majibu yao ya kila mmoja.

- 5 Liweke kundi lote pamoja tena na upitie majibu katika karatasi ya zoezi 5.12.3 'Majibu ya mchezo wa kunusurika jangwani'. Waulize ni mchakato gani wa kufikiri waliopitia ili kuyaelezea matatizo? Maswali yao yalikuwa yapi? Ni kwa utaratibu gani waliyafikia masuala haya? Wanajisikiaje kuhusu kufanya kazi kama timu, kutatua matatizo katika mtazamo mmoja? Waachie vijana waandike mawazo yao kwenye karatasi ya zoezi 5.12.4 'Tafakuri ya mchezo wa kunusurika jangwani'.
- 6 Waache vijana wakamilishe karatasi ya alama ya zoezi 5.12.2 'Alama za mchezo wa kunusurika jangwani'. Kwanza, washiriki waweke nambari za majibu kwenye safu ya tatu 'Jibu'. Pili, wazishughulikie tofauti kati ya mpangilio wao binafsi na jibu sahihi. Kwa mfano, ikiwa jibu binafsi la kitu 7 nia jibu sahihi ni 1, hivyo tofauti yake ni 6. Kisha, wanatakiwa kuweka 6 kwenye safu ya 'Kosa langu'. Tatu, wanatakiwa kufanya hivyo hivyo katika mpangilio wa kundi ikiwa alama ya timu ni 1 na jibu sahihi ni 5, hivyo tofauti ni 4 inatakiwa kuweka kwenye safu ya 'Kosa la timu'. Mwisho alama za safu ya 'Kosa langu' na 'Kosa la timu' zinatakiwa kujumuliwa. Washiriki na timu zenye alama ndogo kwenye makosa ndio washindi.
- 7 Tafakari na washiriki kama wamefanya vizuri wao wenyewe binafsi au kama sehemu ya timu, na kwanini ilikuwa hivyo. Waulize kama walikuwepo watu kwenye vikundi vyao waliochukua baadhi ya majukumu. Ni majukumu yapi? Waambie watafakari kuhusu majukumu na mitazamo. Waambie waandike tena mawazo yao kwenye karatasi ya zoezi 5.12.4 'Tafakuri ya mchezo wa kunusurika jangwani'.

Tafakuri

Wafanye vijana kufikiri kuhusu ujuzi wao wa kupatana walioutumia katika zoezi na uwaachie wafanye kazi kama wamelifurahia. Waache pia wafikiri kuhusu kipi kilienda vizuri na kipi kilikuwa kigumu katika kupatana. Wamejifunza nini kuhusu ujuzi wao wa kupatana? Wanawezaje kutumia uzoefu waliouongeza katika zoezi hili kwenye maisha halisi au kwenye maeneo yao ya kazi?

Dondoo

Andaa zoezi hili nyumbani ili uelewe vizuri machaguo watakayofanya vijana. Inaweza ikaongeza thamani kuyashirikisha majibu yako kwa vijana. Pia, hakikisha vijana wanafanya kazi wenyewe wakati wa kujaza safu ya 'Mpangilio wangu'. Hawatakiwi kujadili chaguo zao na mtu mwingine yeyote katika hatua hii. Watazame washiriki wakati wa kufanya kazi katika timu na ushirikishe kile ulichokiona katika hatua ya tafakuri. Je, umewaona washiriki walioishia kuchukua jukumu la kiongozi wa kikundi na uliwaona wengine ambao waliweka mbele kazi zao na kwa upande mwingine walienda sambamba na kundi?

MAAFIKIANO KUHUSU UBORA

Lengo

Vijana wajifunze kufanya maafikiano kuhusu ubora kwa kutumia fedha halisi.

Maandalizi

Kwa zoezi hili, utahitaji TZS 1,000, - kwa jozi. Utapataje fedha hizi? Je, una wazo la kiujasiriamali? Labda taasisi yako ina kiasi fulani cha fedha kwa ajili ya hili, au washiriki kila mmoja atoe TZS 500, -. Zipange meza kwenye chumba katika hali ambayo vijana wanaweza kuzungumza kwa wepesi na kuanza majadiliano. TZS 1,000, - zinatakiwa kuwekwa mezani!

Maelezo

Maafikiano katika biashara huleta matokeo ya kutengeneza pesa. Hivyo ndivyo uchumi unavyofanya kazi. Jambo hilo hilo linapaswa kutokea wakati wa usaili wa ajira. Utakapokua mtu ambaye unaafikiana vizuri kuhusu ubora wako, ni wewe utakaepata ajira na si mwingine yeyote. Pia, utapokea mshahara unaolingana na ajira yenyewe. Katika zoezi lifuatalo, tutajifunza kuhusiana na ujuzi huu. Ni aina ya mchezo ambao inaweza kukuwezesha upate TZS 1,000, -. Itabidi uafikiane kuhusu ubora ulionao na kuhusu huduma ambazo una uwezo wa kuzitoa.

Utendaji

- 1 Waache vijana wafikiri kuhusu aina ya huduma wanazoweza kutoa, pia wafikirie kuhusu huduma ambazo wangependa kupokea. Waache walete machaguo mengi.
- 2 Ligawe kundi katika jozi. Waambie washiriki wakae kwa kutazamana na weka TZS 1,000, - katikati yao.
- 3 Waambie washiriki wjadiliane ni vitu gani ambavyo wangependa kufanyiana na kila mmoja aamue kama atakuwa tayari kumlipa mwenzake TZS 1,000, - kwa huduma hiyo atakayopatiwa. Sheria katika zoezi ni:
 - Kuna muda maalumu wa dakika 10 kwa ajili ya kupatana.
 - Mchango katika taasisi za misaada hauruhusiwi; pesa ni kwa ajili ya mmoja kati ya washiriki wawili.
 - Hairuhusiwi kuzigawa fedha kati ya wawili hao.
- 4 Waache wagundue wenyewe ni kipi hasa mshiriki mwingine anachohitaji na waache watambue endapo ubora/huduma inaendana na mahitaji hayo. Waulize washiriki waliokaa katika jozi kama wamekubaliana kuilipia huduma? Kama ndivyo, je wana furaha na matokeo ya maafikiano? Kama hawajakubaliana, sababu ni nini? Nani atatoa huduma na ataipata TZS 1,000, -? Waache washiriki wapange tarehe ya kupeleka huduma. Angalia kama wamefanya makubaliano ya huduma. Panga tarehe ya kufanya tathmini ni vipi huduma imetolewa. Kwenye tarehe hiyo, ndipo fedha italipwa, hivyo kwa muda huo, jozi zitarudisha pesa kwa mwalimu.

Kufuatilia mkutano kwenye tarehe iliyopangwa

- 5 Ligawe kundi katika jozi zile zile kama ilivyokuwa katika sehemu ya utendaji. Hakikisha kama kila kundi limetoa au kupewa huduma.
- 6 Toa TZS 1,000, - kwa mtu aliyepata huduma.
- 7 Waache waliotoa huduma wadai fedha zao. Kisha aliyepokea huduma alipe TZS 1,000, -.
- 8 Waache watathmini kama wanafikiri huduma iliyotolewa ina thamani ya fedha iliyolipwa. Wameifikiraje huduma? Je, huduma waliyoitoa imekidhi mahitaji ya mpokeaji? Waache wjadili kile walichojifunza katika mapatano na kutoa huduma. Ni kipi wata kifanya vizuri zaidi kipindi kingine?
- 9 Jadili kuhusu uzoefu katika kundi zima na kutafakari walichojifunza kutokana na hilo.

Tafakuri

Je, washiriki wamefikiri nini kuhusu mapatano na ubora wa huduma iliyotolewa? Wamejisikiaje walipokuwa wakishawishiana kulipa fedha kwa ajili ya huduma waliyokuwa wakiitoa? Wanafikiri walikuwa na uwezo gani katika kufanya majadiliano? Ni 'huduma' ipi ilishinda? Kwanini? Nani atakayepokea fedha? Kwa lipi? Wamejifunza nini kutokana na zoezi hili? Ilikuwa je kutoa huduma hii?

Dondoo

Mifano ya huduma au ubora ni: 'Ninaweza kukusaidia kuandaa mipangilio yako ya kifedha'; 'Unaweza kuazima ramani ya shule yangu kwa ajili ya usimamizi wa mradi'; 'Nitakutambulisha kwa 'mjasiriamali'. Ingawa vijana huhitaji kujadiliana sifa zao katika njia ya uhalisia, kwa kweli hapa wanakuwa wanacheza mchezo. Waache watambue kuwa wanafanya hivyo. Wape washiriki TZS 1,000, - baada ya kupeleka huduma na sio wakati au baada ya mapatano. Wanatakiwa kulipia huduma halisi. Badala ya fedha inawezekana kulipa au kulipwa kwa bidhaa au matunda.

MKOKA KWA AJILI YA KUUZA

Lengo

Vijana watengeneze mkoba na kuuza kwa muuza duka wa kufikirika. Wajifunze namna ya kushirikiana na kuafikiana.

Maandalizi

Liandae darasa katika hali ambayo vijana wanaweza kufanya kazi katika timu na wana nafasi ya kutosha kutengenezea mkoba. Kila timu ipate sio zaidi ya kurasa tatu za sehemu mbili za gazeti na gundi ya karatasi yenye urefu wa sentimita 30.

Maelezo

'Katika kampuni unahitaji kushirikiana na wenzako au unapokuwa na biashara yako unahitaji kushirikiana na wafanyakazi, kutakapokuwa na ushirikiano mzuri kazi itafanyika vizuri na kwa kuridhisha zaidi. Kupata ushirikiano mzuri, ni vizuri kila mshiriki awe na mchango kwa mujibu wa ubora wake na kwamba kila mmoja ana la kusema na uwajibikaji kutokana na bidhaa inayotengenezwa na mchakato wake. Katika mkutano huu mtashirikiana katika kubuni na kutengeneza mkoba. Itakapofikia katika hatua ya kuuza mkoba kwa muuza duka maridhiano yatafanyika. Kutakuwa na sehemu mbili, muuzaji na mnunuzi watajadiliana kwa kina kuhusu mpango huu. Wanatakiwa kufikia makubaliano ya bei, ubora wa bidhaa, idadi ya nakala, tarehe ya makabidhiano n.k. Mchakato wa mapatano wenye kuridhisha ni pale mpango unapoleta faida kwa pande zote mbili. Muuzaji amefurahi kua ameuza nakala kadhaa za mikoba na mnunuzi ana furaha kua amepatana kwa bei nzuri. Leo tutafanyia kazi ushirikiano na maridhiano.'

Utendaji

- 1 Ligawe kundi katika timu zenye washiriki 4 hadi 7. Elezea zoezi hili kwa ujumla kwenye timu zote. Waache watumie malighafi zilizo mbele yao. Kila timu inatakiwa kubuni mkoba kwa ushirikiano. Unaweza kuwa wa umbo, ukubwa au muundo wowote. Mara tu mkoba utakapotengenezwa, wanatimu wauuze mkoba wao kwa muuza duka. Inagharimu TZS 1,000, - kutengeneza mkoba mmoja. Hivyo, wanatakiwa kupanga bei ya mkoba. Wanatakiwa kulionesha begi lao, wafafanue ni kwanini muuza duka anunue mkoba wao na wapatane bei ya mkoba. Timu itayotengeneza faida kubwa itakuwa imeshinda kazi.
- 2 Kwanza ipatie kila timu dakika 10 za kutengeneza mkoba.
- 3 Baada ya kumaliza kutengeneza mkoba, waachie washiriki wajaadili jinsi gani wamefanya kazi pamoja kama timu? Lipi lilikuwa jukumu la kila mmoja? Nani alikuwa kiongozi? Ushirikiano ulikuwaje? Nini kibadilishwe kuboresha ushirikiano? Waache vijana walijadili hili katika timu zao.
- 4 Waeleze kua wewe mwalimu utachukua jukumu la kuwa muuza duka. Timu zote itabidi zifanye mapatano na wewe.

- 5 Ziagize timu ziandae mkakati wa kuwasilisha na kuuza mkoba wao kwa muuza duka na kupatana kuhusu bei. Waache waje na malumbano mazuri kwanini watu wanunue mkoba wao. Waache wafikiri ni nini cha kufanya iwapo muuza duka hatakuwa tayari kulipa kwa bei inayotakiwa.
- 6 Kila timu iamue ni wanakikundi wapi wawili wataonesha, kuuza na kupatana na muuza duka kuhusu begi. Washiriki wengine wataangalia mchakato wa kuuza na kupatana. Waache waandike uangalizi wao.
- 7 Kisha mauzo na mapatano yaanze mbele ya kundi pamoja na wewe, mwalimu ambaye una jukumu la muuza duka.
- 8 Tathmini mchakato wa kuuza na mapatano. Kwanza lipe muda kila kundi la wauzaji kwa ajili ya kutoa ya moyoni. Ilienda namna gani? Je, waangalizi waliona nini? Je, zoezi lilienda kama lilivyopangwa? Vipi kuhusu malumbano? Vipi kuhusu ujuzi wa mapatano? Matokeo halisi ni yapi? Je, waliuza? Kwa bei gani? Mara ngapi? Toa mrejesho wako ukiwa kama muuza duka na eleza kwanini ulilumbana hivyo.
- 9 Rudia hatua ya 5 na 7 mpaka timu zote zipate nafasi.
- 10 Liulize kundi ni timu ipi imepata matokeo mazuri. Watoe hoja zao kwa chaguo lao. Iwapo kuna timu mbili zenye hoja sawa ambazo ni nzuri mnaweza kupiga kura kumpata mshindi.

Tafakuri

Waulize vijana wanafikiri nini kuhusu zoezi hili. Ilikuwaje katika kufanya malumbano ya hoja ili kumshawishi muuza duka kununua mkoba? Ni hitimisho lipi linaweza kupatikana baada ya kujaribu kufanya mchakato wa kuuza na kupatana mara kadhaa? Ni kipi kinaweza kusaidia zoezi hili kufanyika bila shida? Kwanini?

Dondoo

Zielekeze timu kufikiri kuhusu ubora wa mkoba: mvuto, umadhubuti, fasheni, lini na vipi begi linaweza kutumika, n.k. Waache wajaadili jinsi gani watapatana na kushawishiana; ni lipi la kufanya au kusema kama muuza duka hayuko tayari kutoa ushirikiano? Wape mdokezo kwamba muuza duka angeweza kuuliza maswali kama: Kwanini nataka kununua mkoba huu? Ni kwanini una mkanda mmoja tu? Begi ni kubwa; je, mnaweza mkatengeneza dogo? Sihitaji begi moja, mnaweza mkatengeneza mabegi 100 ya aina hii? Maswali haya yatawasaidia vijana kufikiria kwa upana zaidi mahitaji ya muuza duka, umuhimu wa mikoba yao na nguvu ya hoja zao. Mchakato wakuonesha, kuuza na kupatana unaweza kufanyika katika kila timu. Katika hali hiyo, kila timu inatakiwa kumchagua mshiriki mmoja kutoka katika kundi jingine kuwa kama muuza duka. Hapo tathmini ya mazoezi itafanyika, katika timu tofauti, lakini tafakuri ya matokeo itafanyika kwenye kundi zima.

LILE NI JAKETI ZURI LA NGOZI

Lengo

Vijana wajifunze kupatana. Wafanye mazoezi kuhusu jinsi pande zote zinavyotakiwa kufanya ili kuyafikia mafanikio.

Maandalizi

Andaa darasa katika hali ambayo vijana wanaweza kufanya kazi katika makundi ya watu watatu watatu. Itakuwa vizuri kukiwa na chumba kinachoonekana kama soko, ambapo wanaweza kukuta meza mbalimbali zenye majaketi na nguo nyingine juu yake. Kwenye karatasi ya zoezi 5.15 'Lile ni jaketi zuri la ngozi' muangalizi anaweza akaandika alichokiona.

Maelezo

'Katika mapatano, sehemu mbili au zaidi zinatafuta ili kufikia makubaliano. Katika biashara wajasiriamali hujaribu kuziua bidhaa zao kwa bei nzuri. Bei nzuri ni ipi? Kuiuza bidhaa kwa bei ya gharama hakuwezekani, kama mjasiriamali pia anahitaji kutengeneza faida. Kukiua kitu kwa bei kubwa kunaweza kusifanye kazi vizuri kwa sababu wateja hawatoinunua bidhaa. Hivyo, bei nzuri ni ile inayokubalika kwa pande zote: muuzaji ametengeneza faida kubwa na mnunuzi hajalipa kiasi kikubwa. Watu wote wana furaha na matokeo ya mapatano. Leo utajaribu kuliua jaketi la ngozi kwa mnunuzi kwa bei halisi kwa hivyo mnunuzi ana furaha kulinunua.'

Utendaji

- 1 Ligawe kundi katika vikundi vya watu watatu. Waambie vijana kwamba kuna majukumu matatu tofauti ambayo kila mshiriki anatakiwa kuyafanya kwa mzunguko. Kuna jukumu la mnunuzi, mfanyabiashara na muangalizi.
- 2 Tambulisha mazingira, mnunuzi anataka kununua jaketi zuri la ngozi kutoka kwa mchuuzi wa mitaani katika nchi ya ugenini. Analipenda jaketi kweli; linamfaa vizuri, limetengenezwa kitaalamu nakimitindo. Lakini mfanyabiashara anataka pesa nyingi sasa mnunuzi anapatana bei na mfanyabiashara ili kuifikia bei ya kukubalika kwa wote.
- 3 Waache vijana wasome majukumu tofauti kwenye karatasi ya zoezi 5.15 'Lile ni jaketi zuri la ngozi' kabla ya kuanza kufanya mapatano.
- 4 Baada ya kila mzunguko, waambie watathmini majukumu yao na ujuzi husika wa mapatano. Wajadili wanafikiria nini kuhusu mchakato wa mapatano na kama wanafurahia matokeo. Muache muangalizi kushirikisha kile alichokiandika kwenye karatasi.
- 5 Tathmini zoezi katika kundi zima baada ya mizunguko mitatu, ili katika kila kikundi washiriki wote wawe wamechukua majukumu tofauti. Anza tafakuri kwa kuwakaribisha wenza ambao wamefanya mapatano vizuri. Waelekeze wenza waoneshe jinsi walivyofanya maafikiano mbele ya kundi. Waache vijana wengine wawachunguze na wacha wabadilishane uchunguzina hitimisho lao.

Tafakuri

Waulize vijana wanafikiria nini kuhusu zoezi hili. Je, mnunuzi na mfanyabiashara wamefikia makubaliano? Wanajisikiaje? Je, mfanyabiashara na mnunuzi wanayafurahia matokeo? Je, washiriki waliona tofauti kati ya majukumu ya mzunguko wa kwanza na mzunguko wa tatu? Wamejifunza nini kutoka katika makundi mengine? Ni ujuzi gani wanahitaji katika kufanya mapatano? Ni ujuzi gani tayari wanao na ni upi wanahitaji kuuboresha? Waache waandike mahitimisho yao kwenye karatasi au kwenye daftari.

Dondoo

Chemsha bongo wewe pamoja na waangalizi ni nini na jinsi gani ya kuangalia wakati mnunuzi na mfanyabiashara wanapatana na kushawishiana. Wanatumia hoja za aina gani? Je, wana mapendekezo yoyote kwa mnunuzi au mfanyabiashara ili kufikia makubaliano mazuri? Unaweza kuchagua kufanya igizo kwanza mbele ya kundi zima na baada ya hapo katika vikundi. Kwa njia hii kila mmoja hupata uelewa mzuri wa zoezi na baada ya hapo wanaweza kujaribu wenyewe.

HAYA NI MASOKO

Lengo

Vijana waunde maana ya masoko.

Maandalizi

Vipange viti katika hali ya mduara, ili washiriki wote waweze kuonana. Hakikisha kuna virobo vya karatasi za A4 vya kutosha, kalamu zenye wino mzito, gundi ya karatasi na karatasi kubwa.

Maelezo

'Ili kuifanya biashara yako iwe yenye mafanikio ni muhimu kuuza bidhaa au kutoa huduma. Hivyo, masoko ni ya muhimu. Tunahitaji kuwa na uelewa wa ziada kuhusu masoko yanahusu nini. Waache wafikirie maana ya masoko na yana maana gani kwako.'

Utendaji

- 1 Waache wanakundi wote wakae, kati ya kiti kimoja wapo katika mduara. Mpe kila mshiriki kirobo cha karatasi cha A4 na kalamu ya wino mzito.
- 2 Agiza kundi lako lichemshebongo kuhusu swali 'Nini maana ya masoko?' Waambie waandike kwenye karatasi maana yoyote kwa maandishi makubwa, neno moja au wazo linalokuja kichwani (kwenye karatasi).
- 3 Mara baada ya kila mshiriki kuandika wazo au neno, waache wampe karatasi hiyo mtu aliekaa upande wao wa kulia. Kila mshiriki sasa atakuwa na karatasi mpya ambayo imeandikwa wazo la jirani yake.
- 4 Waache walitumie wazo la jirani yao kama chachu ya kuliandaa wazo jipya. Mpe kila mshiriki kipande kipya cha karatasi ambacho anaweza kuliandika wazo hilo jipya. Waambie wakupe karatasi za jirani zao na kumpa karatasi mpya yenye wazo jipya jirani aliye upande wa kulia.
- 5 Irudie hatua ya 4 na uendelee mbadilishano wa karatasi kwenye mduara mara kadhaa mpaka pale ambapo hapana wazo jipya litakalojitokeza tena na idadi kubwa ya karatasi itakapokuwa imekusanywa. Zichukue karatasi zote na kuzitundika kwenye karatasi kubwa kwa kutumia gundi ya karatasi.
- 6 Katika makundi ya watu wawili wawili au watatu, washiriki wazungukie karatasi kubwa na kuchagua karatasi moja ya kushughulika nayo. Waambie wayajadili mawazo kwenye karatasi hiyo na kwa pamoja waiunde maana ya masoko. Waache waiandike maana hii kwenye karatasi hiyo.

- 7 Jadili maana/maelezo mbalimbali katika kundi zima. Je, kuna mfanano wowote? Pigia mstari maneno au tungo zinazopatikana katika maana zaidi ya moja? Je, wameona tofauti kubwa? Ni vipengele vipi muhimu vya masoko vinavyojionesha katika maana?
- 8 Mwisho, kundi zima liamue maelezo yapi yajumuishwe katika maana. Landike maana ya mwisho kwenye karatasi ya mpya. Waambie washiriki wanakili maana hii kwenye madaftari yao.

Tafakuri

Waulize washiriki wanafikiri nini kuhusu zoezi. Wanajisikiaje kuhusu kuchemsha bongo kama njia ya kutafuta maana? Je, wanafikiri nini kuhusu maana shirikishi? Kwa namna gani ina tofauti na kuhifadhi maana kutoka kwenye kitabu? Ni njia ipi ya kujifunza ambayo ni msaada zaidi? Na kwanini?

Dondoo

Wahamasisha vijana kuandika kila kinachokuja kwenye vichwa vyao. Waambie vijana wasihoji kuhusu kile kilichoandika wakati wa kuchemsha bongo. Jibu maswali yao, lakini katisha mjadala katika hatua hii. Lengo la kuchemsha bongo ni kuwahamasisha washiriki kufikiri katika njia ya ubunifu bila ya vikwazo au mrejesho. Jaribu kipindi cha chemsha bongo ukiwa nyumbani, unda maana ya masoko kabla ya kutafuta maana vitabuni. Hii itakusaidia katika kuongoza mjadala pale unapounda na kundi la maana ya pamoja.

KUUZA BIDHAA AU HUDUMA YANGU!

Lengo

Vijana wafikirie bidhaa au huduma wanayotaka kuuza na wazitafakari kwa kutumia P nne za masoko.

Maandalizi

Andaa chumba katika hali ambayo vijana wanaweza kufanya kazi katika vikundi vya watu watatu au wanne. Chapisha karatasi ya zoezi 5.17.1 'Kuuza bidhaa au huduma yangu' na karatasi ya zoezi 5.17.2 'P nne za masoko'.

Maelezo

'Masoko huathiri bidhaa, huduma yako na hatimae biashara yako. Njia unayoitumia kuuza bidhaa zako au huduma yako ni ya muhimu sana. Leo utajaribu kutumia misingi ya masoko kwa bidhaa au huduma ambayo tayari unayo katika mipango yako. Tafuta ni vipengele vipi vya masoko ambavyo vinaushawishi katika kuuza bidhaa au huduma hizi kwa wateja.'

Utendaji

- 1 Ligawe kundi katika vikundi vya watu watatu au wanne.
- 2 Viambie vikundi viamue ni bidhaa au huduma ipi wataishughulikia. Waambie kuwa ni lazima iwe bidhaa au huduma ambayo wana uzoefu nayo na kila mwanakikundi anaifahamu vyema. Waambie wachague bidhaa au huduma mbili ambazo wateja wanataka au wanahitaji kununua. Waache waandike chaguzi zao katika karatasi ya zoezi 5.17.1 'Kuuza bidhaa au huduma yangu' waache wapeane motisha kwa chaguzi zao.
- 3 Eleza vikundi viandike majibu yao ya maswali yafuatayo kwenye karatasi ya zoezi 5.17.1:
 - Ni wapi unauza bidhaa au huduma hizi? Unazinunua wapi bidhaa au huduma hii? Kwanini hapo?
 - Ni zipi bei za huduma au bidhaa hizi? Ni bei ipi ya chini zaidi au ya juu zaidi ambayo wateja wanahitaji kulipa ili kupata bidhaa au huduma hizi? Toa sababu ni kwanini kuna tofauti hiyo katika bei.
 - Utatangaza vipi bidhaa au huduma hizi? Elezea ni kwanini umeichagua aina hii ya matangazo.
- 4 Yaelekeze makundi madogo yasome matini kwenye karatasi ya zoezi 5.17.2 'P nne za masoko' na kujadili maswali yapi katika karatasi ya zoezi 5.17.1 yanayowakilisha ni P zipi.
- 5 Agiza kila kikundi kiwasilishe kazi yake. Hakikisha kila kundi linawasilisha moja ya bidhaa au huduma zao na uwaoneshe jinsi majibu yao yanavyohusiana na P nne za masoko. Wape washiriki fursa ya kuuliza maswali baada ya uwasilishaji.

Tafakuri

Waulize vijana wamejifunza nini kutokana na zoezi hili. Wamejifunza nini kati yao wakati wanawasilisha bidhaa au huduma zao? Vipi kuhusu P nne? Ni kwa namna gani P hizi zinahusiana na biashara zao?

Dondoo

Hakikisha unazifahamu P nne kabla ya kufanya zoezi hili. Unaweza ukayaandaa majibu ya P nne kwa bidhaa au huduma unayoweza kuitoa mwenyewe. Shirikisha hili na wanakikundi. Wahamasishe washiriki wakimya na wenye aibu kuwa wawakilishi wa vikundi; waache wawasilishe matokeo ya kazi yao na waache wajibu maswali baadaye.

KUIBADILI P

Lengo

Vijana watapata muono zaidi kwenye P nne za masoko na kwanini ni muhimu katika kuuza bidhaa nyingi au kutoa huduma kwa wateja.

Maandalizi

Hakikisha vijana wanaweza wakafanya kazi katika makundi ya watu watatu wakiwa na viti na meza zao. Hakikisha kuna nakala za kutosha za karatasi ya zoezi 5.18 'Kuibadili P' au andika kwenye karatasi kubwa au ubao hali ilivyo.

Maelezo

'Ni muhimu na vizuri kufikiria kuhusu njia za kupeleka bidhaa au huduma yako sokoni. Leo tunajifunza maboresho hayo kwamba moja ya P za masoko inavyoweza kusababisha wateja wengi kununua bidhaa.'

Utendaji

- 1 Zitambulishe P 4 kwa kuuliza na kujibu maswali. Weka P moja kubwa kwenye ubao au karatasi kubwa na andika 'roduct' pembeni yake (Product - bidhaa). Waulize vijana nini maana yake na pia watoe mifano ya bidhaa na uwaache wachague moja ya kufanyia kazi kwa undani zaidi.
- 2 Baada ya hapo andika 'lace' mbele ya P kubwa (Place - mahali). Waulize vijana mahali ambapo wanaweza kununua au kuuza bidhaa na kuiandika hii kwenye ubao au karatasi kubwa.
- 3 Andika 'rice' mbele ya P kubwa (Price -bei) uwaulize vijana bidhaa hii inagharimu kiasi gani.
- 4 Mwisho, andika 'romotion' mbele ya P kubwa (Promotion - matangazo) na uwaulize vijana ni wapi, kiviipi au nani watamtaarifu kuhusu hii bidhaa.
- 5 Shirikishana kidogo kuhusu kwanini bidhaa, mahali, bei na matangazo ni vipengele muhimu katika kuuza bidhaa kwa wateja.
- 6 Ligawe kundi katika makundi madogo madogo ya watu watatu na waache wajiadili P nne zilizoorodheshwa hapo juu kwenye karatasi ya zoezi 5.18 'Kuibadili P'. Waache wajiadili kwa kila hali ni P ipi ibadiliswe ili kuuza bidhaa nyingi kwa wateja. Wanaweza wakayaandika majibu yao kwenye karatasi ya zoezi.
- 7 Acha kundi moja kuwasilisha majibu kwenye sehemu ya 1. Yaulize makundi mengine kama yana majibu au maoni tofauti kisha, kundi jingine liwasilisha majibu yake sehemu ya 2 na kuijadili na makundi mengine. Irudie hii mpaka P zote nne ziwe zimejadiliwa.

Tafakuri

Waulize vijana wamejifunza nini kutokana na zoezi hili. Wamejifunza nini kati yao wakati wa uwasilishaji wa P zilizobadilishwa kwenye hali mbalimbali?

Dondoo

Kabla ya kulfanya hili zoezi na vijana, jaribu kufanya zoezi 5.17 'Kuuza bidhaa au huduma yangu' mwenyewe. Fahamu jinsi P nne za uuzaji zinavyoathiri uuzaji wa bidhaa zako. Hii inakusaidia kuwashajihisha washiriki kutoa mifano yao. Unaweza pia kupanga mkutano mwingine ambamo vijana watawasilisha maoni yao kwa ajili ya kubadili P moja au zaidi ya bidhaa iliyopo au huduma wanayoifahamu. Kama kazi ya nyumbani, wanaweza wakaenda kwenye moja ya maduka katika kijiji chao au majirani na kujaribu kuchunguza kama P moja wapo inahitaji kufanyiwa uboreshaji. Waache wawasilishe mawazo yao kwaajili ya maboresho na waache wawasilishe haya kwenye makundi mengine katika mikutano mingine.

MCHEZO WA BIASHARA

Lengo

Vijana wajifunze namna ya kuunda mpango wa biashara katika njia ya ubunifu na watajifunza kati yao kwa kutoa na kupokea mrejesho.

Maandalizi

Labda baadhi ya vijana wanataka kuchora au kuyapaka rangi mawazo yao. Hakikisha kuna chati mgeuzo (karatasi za kutundikwa) za kutosha, kalamu za wino mzito au rangi (ni za kutosha) na nakala za kutosha za karatasi ya zoezi 5.19 'Mchezo wa biashara'. Vijana wanaweza pia wakaandika maswali kwenye karatasi au ubao.

Maelezo

'Unapohitaji kuanzisha biashara yako mwenyewe unatakiwa kuandaa mipango kabla ya kuanza. Leo tunajadili kwanini unafikiri ni muhimu kuandaa mipango hii na utachemsha bongo kuhusu mipango ya biashara katika makundi.'

Utendaji

- 1 Fanya utangulizi wa mada hii kwa kutumia maswali na majibu na uaulize vijana ni kwanini ni muhimu kubuni mpango wa kibiashara.
- 2 Ligawe kundi katika makundi madogo madogo yenye washiriki 3 mpaka 5 na uagize vikundi vitengeneze mpango wa kibiashara kwa kuanzia. Wajibu maswali kwenye karatasi ya zoezi 5.19 'Mchezo wa biashara' inaweza ikasaidia.
- 3 Yaelekeze makundi madogo kuwasilisha mipango yao ya kibiashara katika hali ya ubunifu kwa kutengeneza mabango au karatasi. Wanaweza wakafanya kwa njia waitakayo, wakiamini kwamba inaweza kueleweka kwa wengine na kuyajibu maswali kwenye karatasi. Wanaweza wakatumia kalamu zenye wino mzito au rangi kama wanataka kuchora michoro ya mipango yao.
- 4 Mipango ya kibiashara itapokuwa tayari, kila bango lipe nambari au jina la kikundi na kuyabandika ubaoni au ukutani kwenye darasa.
- 5 Kila kundi lizunguke kuangalia mabango ya makundi mengine na waandike mrejesho wa mabango hayo kwenye madaftari yao. Hakikisha kila kundi linatoa mrejesho kwa kila bango: wamependa nini na nini kingehitaji kuboreshwa.
- 6 Agiza kila kundi dogo kuwasilisha mpango wake wa biashara kwa kundi zima na omba kundi jingine liwape mrejesho. Pia wewe kama mwezeshaji toa mrejesho makini kuhusu mpango wa kibiashara wa kila kundi.
- 7 Katika makundi madogo washiriki watafakari mirejesho yote waliyopokea kwenye mipango yao ya kibiashara na waamue ni kipengele kipi cha mpango wao wa kibiashara watakioboresha. Katika uwasilishaji mfupi washirikishe nukta hii kwa kundi zima.

Tafakuri

Waulize vijana wanafikiri nini kuhusu kuandaa mipango ya biashara katika njia hii ya kibunifu. Je, ni changamoto gani walipambana nazo? Jinsi gani walizitatua? Walijifunza nini kutokana na zoezi hili? Walijifunza nini kutokana na mrejesho wote uliowasilishwa na vijana wengine na wa mwezeshaji?

Dondoo

Wewe kama mwezeshaji ni vizuri kutoa mrejesho thabiti kwa kuwaeleza washiriki kwanza kipi ni kizuri katika mipango yao ya kibiashara. Baada ya hapo, taja nini kinatakiwa kuboreshwa? Jiandae kutoa mrejesho huu thabiti. Pia itawawasaidia washiriki kujua namna nzuri ya kutoa mrejesho kwa wengine. Kama zoezi hili ni gumu linaweza kuchukua mikutano miwili. Katika mkutano wa kwanza unafanya kipindi cha kuchemsha bongo na washiriki watatafsiri mipangilio yao ya biashara katika mabango yao. Katika mkutano wa pili, tumia uwasilishaji wa mabango, mrejesho na tafakuri.

NIPO NJE YA MUDA...!

Lengo

Vijana wawe na uelewa wa ukweli kwamba, usimamizi wa muda ni sehemu muhimu katika mpango mzuri wa biashara.

Maandalizi

Andaa chumba katika hali ambayo vijana wanaweza wakakaa katika makundi ya watu watatu. Chapisha karatasi ya zoezi 5.20 'Nipo nje ya muda...!'. Na hakikisha kuna karatasi za kutundika na kalamu za wino mzito.

Maelezo

'Usimamizi mzuri wa muda ni sehemu muhimu katika mipango mizuri ya biashara. Leo tutafikiria kuhusu dhana ya 'usimamizi wa muda' na kwanini unafikiri hili linahusiana na kuiendesha biashara yako kimanufaa.'

Utendaji

- 1 Fanya utangulizi wa dhana ya 'usimamizi wa muda' kwenye kundi zima kwa kuandika neno 'usimamizi wa muda' kwenye karatasi kubwa au ubaoni. Waulize washiriki kitu ambacho kinazuka kichwani mwao wanapofikiria dhana ya 'usimamizi wa muda'. Andika kila kitu watakachokisema kwenye karatasi hiyo hiyo au ubao. Waeleze kwamba wanaweza wakafikiria chochote watakachokitaka na kwamba chemsha bongo inahusu zaidi katika wingi kuliko ubora.
- 2 Tafakari na kundi zima kama wanaweza wakaunganisha baadhi ya mawazo waliyoandika. Kwa pamoja wajaribu kujibu maswali kama: nini maana ya usimamizi wa muda? Kwanini? Ni ipi faida ya usimamizi wa muda? Inafanyaje kazi? Ni wakati gani unaifanyia kazi wewe mwenyewe? Ni kwanini unaifanya mwenyewe? Unafikiri nini kuhusu usimamizi wa muda wako mwenyewe?
- 3 Wagawe vijana katika makundi ya watu watatu na agiza vikundi vichague bidhaa moja wanayotaka kutengeneza au kuuza.
- 4 Waachie vijana wafikiri kuhusu kazi na muda watakao uhitaji kwa kila hatua ya kuzalisha au kuuza bidhaa iliyochaguliwa. Washiriki waandike majibu yao kwenye karatasi ya zoezi 5.20 'Nipo nje ya muda...!'. waache wachore mpango wao wa biashara kwa ajili ya uzalishaji kwenye karatasi ya zoezi. Waache wafikiri kama au jinsi hatua za uzalishaji zinavyoweza kufanyika sambamba.
- 5 Acha vikundi viwili vikae pamoja na kubadilishana mipango yao ya muda. Hakikisha kila kikundi kimepokea mpango wa muda wa kundi jingine na agiza watoe mrejesho wa mpango huo wa muda.
- 6 Baada ya mrejesho, vikundi viwili vitafakari kile walichojifunza kutoka katika mirejesho yote. Washiki watafakari kile watakachofanyia mabadiliko wakati mwingine watakapotakiwa kuandaa mipango ya muda.

Tafakuri

Uliza kundi lako linafikiria nini kuhusu zoezi hili. Ilikuwa je kufikiri kuhusu kazi zote zilizohusika katika uandaaji wa bidhaa zao? Walikadiria vipi muda uliohitajika kwa kila hatua ya uzalishaji au kufanya biashara? Wamejifunza nini kutokana na dhana 'usimamizi wa muda'? Wanahitaji nini kufanya tofauti wakati watakapokuwa wanafanya usimamizi wa muda wa biashara zao? Kwanini?

Dondoo

Wewe kama mwezesaji, andaa bidhaa moja ya kuizalisha au kufanyia biashara na fanya kama kundi lako linavyofanya. Wasilisha mchoro wa mpango wa muda kama mfano kwao. Wakati vikundi vitapotoa mirejesho yao kati yao, zunguka kuwasaidia wanapotaka kuangalia kitu na wewe.

HII NI BEI YANGU MAALUMU!

Lengo

Vijana wawe na uelewa kuhusiana na ukweli kwamba biashara inahitaji kutengeneza faida na hivyo wanatakiwa kuweka bei nzuri ya kuuzia bidhaa zao.

Maandalizi

Kiandae chumba katika hali ambayo vijana wanaweza kukaa katika makundi ya watu watatu, na wawe na karatasi za kutosha. Hakikisha kuna karatasi kubwa za kutundika na kalamu za wino mzito.

Maelezo

'Biashara hugarimu fedha. Hivyo, ni muhimu kujifunza kuhusu 'usimamizi wa fedha'. Leo tutaangazia dhana ya 'usimamizi wa fedha' na kuifanyia mazoezi.'

Utendaji

- 1 Ligawe kundi katika vikundi vya watu wawili. Waambie wafikirie dhana ya usimamizi wa fedha. Waambie waandike mawazo yao kwenye daftari au kwenye kipande cha karatasi. Waache wajaribu kujibu maswali yafuatayo: nini maana ya usimamizi wa fedha? Ni kwanini kuna usimamizi wa fedha? Ni upi umuhimu wa usimamizi wa fedha? Unafanyaje kazi? Ni wakati gani unafanya wewe mwenyewe? Ni kwanini unafanya wewe mwenyewe? Unafikiri nini kuhusu usimamizi wa fedha zako mwenyewe?
- 2 Liambie kundi moja lishirikishe mawazo yake na makundi mengine. Waache vijana wajiadili kuhusu mawazo haya. Kisha agiza kundi jingine kushirikishana kama wanalo wazo tofauti, na tena agiza kundi jingine kujadili kuhusu mawazo yao. Irudie hii mpaka makundi yote yawe yameshirikishana mawazo yote.
- 3 Gawa kundi tena, lakini kwa sasa katika makundi ya watu watatu au wanne.
- 4 Waeleze kwamba watakuwa na warsha ndogo ambayo watatengeneza magauni. Wazalishe magauni 10 kwa mwezi. Waache wafikiri kuhusu malighafi na vitu vingine vinavyohitajika kutengeneza gauni moja na wapige hesabu ya gharama ya uzalishaji kwa kila gauni. Waache wajiadili swali hili katika makundi madogo, na waandike hesabu zao kwenye kipande kikubwa cha karatasi.
- 5 Waambie vijana kwamba wanatakiwa kulipia vitu vyote isipokuwa malighafi. Kwa mfano:
 - TZS 10,000, - kwa mwezi kwa ajili ya usafiri kwenda kuuza magauni
 - TZS 2,000, - kwa mwezi kwa ajili ya mashine zao za kushonea
 - TZS 1,000, - kwa mwezi kwa ajili ya vifaa vya ofisiniAgiza vijana wapige hesabu ya jumla kwa kila gauni na waambie wajue bei nzuri ya kuuza gauni hilo. Je, ni ipi itakuwa bei nzuri katika hali ambayo watakuwa pia na uwezo wa kuyaendesha maisha yao vizuri? Wanahitaji nini kama mshahara kwa ajili ya kuzalisha gauni moja? Wanaweza wakaiandika hii tena kwenye kipande cha karatasi.

- 6 Kila kikundi kionyeshe bei ya kuuza bidhaa kwenye moja ya makundi mengine na waeleze ni kwanini wamekuwa na bei hiyo. Kundi moja linapoelezea kuhusu bei ya kuuzia, kundi jingine linaweza kutoa maoni yake. Wanafikiria nini kuhusu bei ya kuuzia? Kipi ni sahihi na kipi si sahihi kuhusu bei hii? Je, kundi linaeleza nini kuhusu maoni yaliyotolewa?

Tafakuri

Waulize vijana wamejifunza nini kutokana na zoezi hili na baina yao. Lipi ni sawa na lipi sio sawa katika kupanga bei ya kuuzia? Hili zoezi linahusiana vipi na moja ya P nne za masoko?

Dondoo

Wewe kama mwezeshaji fanya mahesabu mwenyewe nyumbani. Kwa njia hii, unaweza kufahamu namna vijana wanavyotakiwa kufanya mahesabu ya jumla ya bei ya kila gauni. Wajifunze kufikiri kuhusu vifaa vyote vinavyohitajika na gharama za kila kimoja. Labda unaweza ukamuuliza mshonaji wa nguo kuhusu bei ya vifaa au ukatafuta kwenye mtandao. Katika njia hii unaweza ukawa na uhalisia kadri izezekavyo kupiga hesabu ya gharama, hivyo unaweza kuwasaidia washiriki au unaweza ukatoa taarifa za ziada watakapokuuliza maswali. Endapo kupiga hesabu ni tatizo kwa baadhi ya washiriki, andaa somo la ziada linalohusu mahesabu.

ZIARA KUELEKEA KITUO CHA UZALISHAJI

Lengo

Vijana waandae ziara kuelekea kituo cha uzalishaji na kufanya mahojiano ili kupata taarifa nyingi kadiri iwezekanavyo kuhusiana na hatua halisi za uzalishaji na gharama.

Maandalizi

Weka miadi na kituo cha uzalishaji utakapohitaji hilo na kundi lako la vijana. Waombe wafanyakazi wachache wanaohusika na uzalishaji wa bidhaa. Waulize kuhusu orodha ya bidhaa (au itengeneze orodha hiyo mwenyewe kama hawawezi kukupa) ambayo inazalishwa kwenye kituo cha uzalishaji. Andaa usafiri au fahamu namna ya kufika hapo kwa usafiri wa daladala. Tumia bakuli/kasha kukusanya maswali kwa ajili ya maandalizi ya mahojiano, karatasi ya kutundika na virobo vya karatasi ya A4. Unaweza kuchapisha karatasi ya zoezi 5.22 'Ziara kuelekea Kituo cha Uzalishaji' lakini pia unaweza kutumia ubao au karatasi kubwa ya kutundika. Washiriki wanaweza wakatamia madaftari yao.

Maelezo

'Kuanzisha biashara ni changamoto. Kuna mengi ambayo unapaswa kuyafikiri unapoanzisha uzalishaji wa bidhaa yako au huduma yako, kwa mfano pakiti ya nyanya au biskuti. Ili kupata muono zaidi katika hatua zote za uzalishaji, tutawahoji baadhi ya wafanyakazi kutoka kwenye kituo cha uzalishaji kinachozalisha bidhaa tofauti. Tunaweza kujifunza kutokana na uzoefu wao. Utakavyojiandaa vizuri kwa ajili ya mahojiano haya ndivyo utakavyokuwa na nafasi kubwa ya kupata kile unachohitaji kujua. Ndio maana tuna andaa maswali tunayoweza kuwauliza wafanyakazi wa kituo cha uzalishaji.'

Utendaji

- 1 Waagize vijana waandae maswali wanayohitaji kuuliza kuhusu uzalishaji wa bidhaa fulani. Wape orodha ya bidhaa ambazo zinazalishwa katika kituo cha uzalishaji. Waeleze kwamba wanatakiwa kutengeneza maswali kuhusu, mpangilio: kila hatua ya uzalishaji huchukua muda gani? Au swali kuhusu fedha: mashine inagharimu kiasi gani? Waeleze wawe na maswali mengi kadri watakayohitaji kuyauliza.
- 2 Waache waandike maswali yao kwenye virobo vya karatasi za A4, wavikunje na kuviweka kwenye kasha au bakuli na kuvichanganya vyote.
- 3 Chagua mshiriki mmoja wa kuchukua kadi kutoka katika bakuli au kasha. Mwambie asome swali kwa sauti na uliza kama kuna anayelijua jibu. Kama hapana, liandike swali hilo kwenye karatasi kubwa. Chagua mshiriki mwingine wa kuchukua kadi nyingine kutoka kwenye bakuli au kasha. Tena, agiza mshiriki aliandike swali kwenye karatasi kubwa kama hapana anayelifahamu jibu lake. Kama maswali yanafanana agiza mshiriki achukue kadi nyingine kwenye bakuli au kasha hadi kutakapokuwa hakuna kadi nyingine iliyobaki katika kasha au bakuli. Mwisho kutakuwa na orodha ya maswali takribani 20 kwenye karatasi.

- 4 Ligawe kundi katika sehemu mbili. Agiza kundi moja kuyaunganisha maswali yote kuhusu muda/mipango kuwa maswali 5, na agiza kundi jingine kuyaunganisha maswali kuhusu fedha au gharama kuwa maswali 5. Yaunganishe maswali ya makundi mawili na waeleze washiriki waandike orodha ya maswali 10 kwenye karatasi ya zoezi 5.22 'Ziara kuelekea Kituo cha Uzalishaji' au kwenye madaftari yao.
- 5 Ligawe kundi katika vikundi vya watu wanne au watano na uwaachie wachague mchakato wa uzalishaji wanaotaka kuuona. Waulize maswali 10 kwa wafanyakazi mmoja wapo.
- 6 Kwenye kituo cha uzalishaji watakuwa katika vikundi vya upendeleo wa onesho la uzalishaji wa bidhaa na watauliza maswali kwa mmoja kati ya waendeshaji. Washiriki wanaweza kuandika majibu kwenye karatasi au kwenye madaftari yao.
- 7 Kwenye kituo cha uzalishaji, baada ya uwasilishaji na mahojiano washiriki washirikishe majibu waliyoyapata kutoka kwa waendeshaji kwa vikundi vingine, na waandike tafakuri zao kwenye karatasi ya zoezi 5.22 'Ziara kuelekea Kituo cha Uzalishaji' au kwenye madaftari yao. Je, wamejifunza nini kuhusu kuanzisha biashara zao wenyewe?

Tafakuri

Wamefikiria nini kuhusu hili zoezi? Ziara ilikuwaje? Wamejifunza nini kwenye kituo cha uzalishaji? Ziara hii inawaeleza nini washiriki kuhusu kuanzisha biashara zao wenyewe?

Dondoo

Kwa Zanzibar kituo cha uzalishaji kipo katika Taasisi ya Sayansi na Teknolojia Karume (KIST) nje kidogo ya mji mkongwe (Stone town). Angalia sehemu ambapo kituo hicho kinapatikana wilayani au mkoani kwako. Hakikisha kila mshiriki anayaweka maswali kwenye bakuli au kasha; yachanganye maswali vizuri kuhakikisha kuwa yale yote ambayo ni mazuri yanatoka kwa mhusika yule yule. Itakapokuwa kuna muda wa kutosha, washiriki wanaweza wakauliza maswali mengi kwa muendeshaji.

PIGA MAHESABU!

Lengo

Vijana wapate uelewa kuhusiana na ukweli kwamba ni muhimu kujua kama biashara inaleta faida au la.

Maandalizi

Andaa darasa katika hali ambayo vijana wanaweza kukaa katika makundi ya watu watatu na wawe na karatasi kadhaa za kuandika mahesabu yao. Chapisha karatasi ya zoezi 5.23 'Piga mahesabu'.

Maelezo

'Unapokuwa na biashara, ni muhimu kusimamia fedha zako. Ni muhimu kufahamu kama biashara yako ina faida au la. Leo tutashughulikia tafiti kifani tofauti za biashara mbalimbali ambazo zinaweza kuleta faida au hasara.'

Utendaji

- 1 Wagawe vijana katika makundi ya watu watatu na waeleze wasome tafiti kifani za biashara kama inavyoonekana kwenye karatasi ya zoezi 5.23 'Piga mahesabu'.
- 2 Waache vijana wajiadiliane na wengine kuona kama biashara hizo zinaleta faida au hasara. Waulize ni kwanini wanafikiri hivyo? Upi unaweza kuwa upande imara wa biashara ambao unaweza kuleta faida au upi ni upande dhaifu unaoweza kusababisha hasara?
- 3 Acha kila kundi liwasilishe moja ya majibu yao kwenye makundi mengine. Kwanza kundi moja lishirikishane majibu kuhusu utafiti kifani nambari 1. Makundi mengine yasikilize na kushirikishana na kundi zima kama walikuwa na majibu sawa au hapana. Waache wajiadili kwanini wanayo majibu haya. Kisha kundi jingine lishirikishane majibu yao kwa utafiti kifani namba 2 na kuendelea.
- 4 Rudi kwenye vikundi na uwaache vijana wajiadili kila utafiti kifani, ni bei ipi ya mauzo wanaweza kuipigia hesabu kufanya biashara kuwa yenye faida. Wanaweza wakayaandika majibu yao kwenye karatasi.
- 5 Acha vikundi vishirikishane bei zao mpya za mauzo kwenye makundi na waagize wajiadili tofauti na mfanano uliojitokeza. Ni kwanini iko hivi? Ni mawazo mengine yapi yaliyopo ili kuifanya biashara iwe yenye faida?

Tafakuri

Waulize washiriki wamefikiria nini kuhusu mahesabu. Wamejifunza nini kutokana na tafiti kifani hizi kwa ajili ya mipango yao ya kibiashara? Wamejifunza nini baina yao wenyewe?

Dondoo

Wewe kama mwezeshaji, fanya mahesabu mwenyewe nyumbani. Kwa njia hii, unaweza ukajua jinsi vijana wanavyotakiwa kufanya mahesabu ya bei tofauti za bidhaa katika tafiti kifani, baadhi ya vijana hawataelewa tafiti kifani tofauti au watapata ugumu katika kufanya mahesabu. Wakaribishe washiriki wanaojua majibu kuwaeleza wengine ili waweze kujifunza kutoka kwao wenyewe. Labda baadhi ya washiriki wanaweza kuhitaji masomo ya ziada kwenye mahesabu.

TANGAZA BIASHARA YAKO

Lengo

Vijana wafanye mazoezi kwa kuonesha biashara yao kwa wajasiriamali halisi na kupata mrejesho kutoka kwao.

Maandalizi

Chapisha karatasi ya zoezi 5.24 'Tangaza biashara yako' pamoja na maswali au andika maswali ubaoni. Andaa tukio muhimu na la kufurahisha. Fikiria kuwaalika wajasiriamali tofauti au wafanyabiashara wadogo ambao wanaendana na maonesho tofauti ya biashara. Hakikisha chumba kina mazingira mazuri kwa ajili ya onesho: hivyo viti peke yake bila meza. Kama inawezekana, lete kamera na rekodi matangazo ya biashara. Kwanza, uliza ni kundi lipi linataka kuanza na onesho lao.

Maelezo

'Mwisho wa kozi utawasilisha biashara yako kwenye ulimwengu. Kwa lengo hili tunawaalika wajasiriamali kupima maonesho yenu. Watawapatia mrejesho chanya. Mna wiki moja kwa ajili ya kujiandaa. Leo tunaanza na maandalizi.'

Utendaji

- 1 Wagawe vijana katika makundi ya watu watatu. Wagawie karatasi ya zoezi 5.24 'Tangaza biashara yako' na maswali ambayo yanaweza kuwahamasisha. Wanaweza pia kuunda maswali yao au mada zao. Waeleze kuwa tangazo haliwezi kuzidi dakika 5.
- 2 Acha vikundi viandae tangazo lao kwenye darasa. Waambie wafikiri vipengele vya kipekee vya mauzo: Kwanini biashara yako ni ya pekee? Kwanini watu wanasubiria bidhaa yako kuingia sokoni? Kwanini watu wanataka kuinunua bidhaa yako? Ni lipi lengo la biashara yako? Waeleze kwamba wanatakiwa (kuiboresha) kuionesho biashara yao kwa wajasiriamali halisi au wafanya biashara wadogo wiki ijayo.
- 3 Waache wafikiri namna ya kuiwasilisha biashara yao kama kikundi. Waache wagawane sehemu za tangazo. Waagize wafanye majaribio nyumbani.
- 4 Eleza kabla ya tukio mpangilio halisi ambao matangazo yatawasilishwa na kwanini mpangilio huo.
- 5 Kwenye tukio, anza na onesho moja baada ya jingine. Wape wajasiriamali, wafanyabiashara wadogo na vikundi vingine muda wa kuandika maoni kuhusu tangazo. Kuwe na mzunguko mdogo wa maoni yanayotokana na nukuu zilizochukuliwa na wajasiriamali ndipo onesho jingine lianze.
- 6 Wakati matangazo yote yatakapokuwa yamekwisha, andaa mzunguko wa mwisho wa tafakuri ambapo wajasiriamali wanaweza wakawapa taarifa washiriki kuhusu walichokiona na kuwapa washiriki mrejesho, dondoo na mbinu za kufanyia kazi.

Tafakuri

Tafakuri inahusisha mrejesho wa jumla. Hakikisha wajasiriamali wanajikita katika mrejesho thabiti. Wakati vikundi vyote vimefanya kadri ya uwezo kuwasilisha biashara zao, waambie wajasiriamali watoe maelekezo kuhusu namna ya kuboresha mipango ya biashara. Waelekeze wajasiriamali kushirikisha uzoefu wao kwa washiriki kuhusu namna ya kuanzisha biashara.

Dondoo

Hakikisha una kamera au simu kwa ajili ya kuchukua video za matangazo ili vikundi viwe na rekodi ya onesho lao wenyewe. Weka wazi kwamba, onesho ni kwa ajili ya matumizi yao wenyewe halipaswi kusambazwa au kuchapishwa. Simamia muda vizuri; maonesho yasizidi dakika 5. Weka kengele. Andaa kundi la Whatsapp ili vijana waweze kuhamasishana katika wiki ya maandalizi kwa kupeana mrejesho. Fuatilia midahalo yao na toa msaada wako pale utakapohitajika.

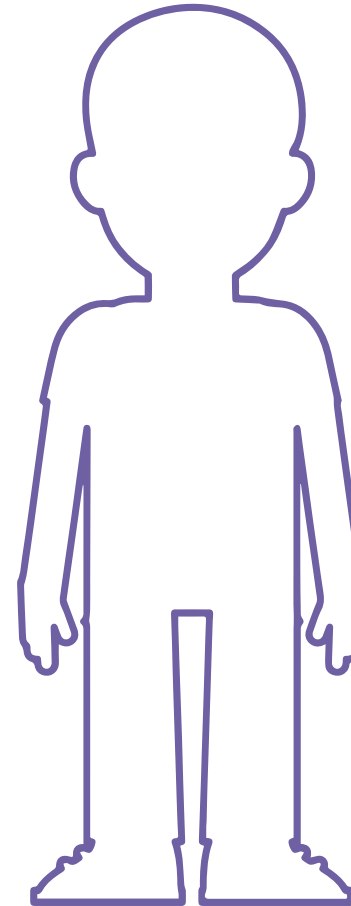
KIAMBATISHO 5.1

'JICHO LANGU LA TATU'

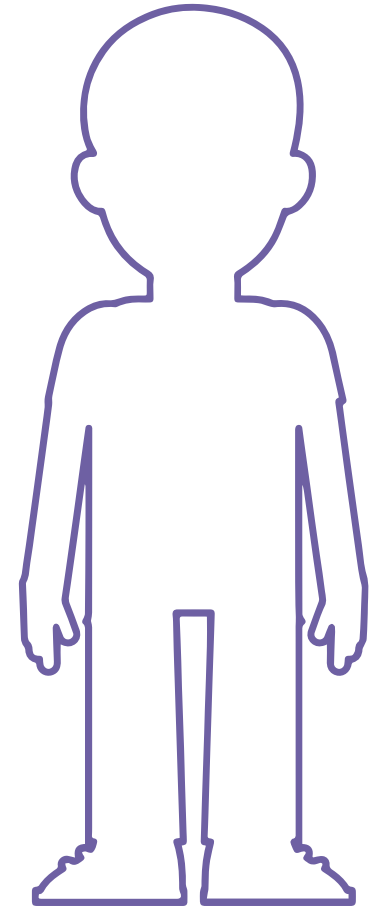
Weka jicho lako la 'tatu' sehemu yeyote kwenye mwili wako.

Ninahitaji kuwa na jicho hili la 'tatu' sehemu hii ya mwili kwa sababu.....

Mbele



Nyuma

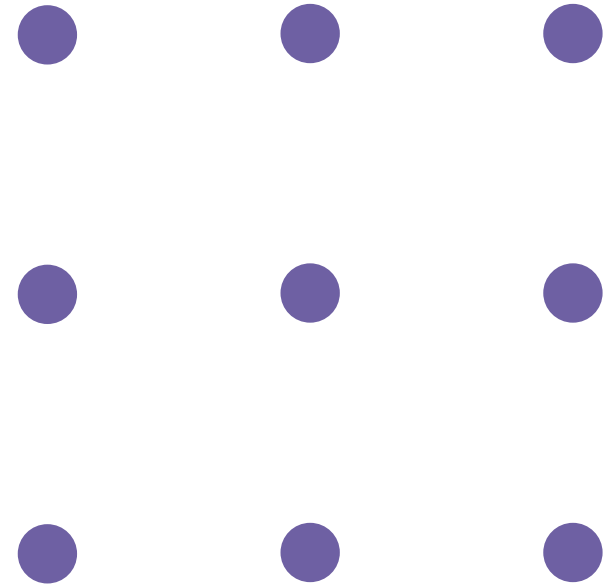


KIAMBATISHO 5.2.1

KUUNGANISHA NUKTA

Unganisha doti zote kwa mistari michache iliyonyooka kadri iwezekanavyo:

- Pitia kila nukta katika gridi na mistari iliyonyooka
- Kila nukta ipitie mara moja tu
- Mistari yote iliyonyooka lazima iungane

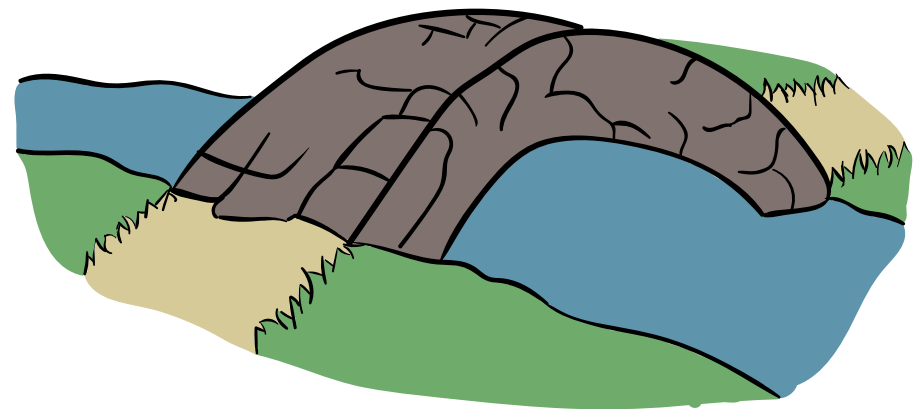


KIAMBATISHO 5.2.2

KUVUKA MTO



Hii hapa ni picha ya wanawake wanne waliovaa kofia. Wawili wakiwa na kofia nyeusi na wawili wana kofia nyeupe. Wamefukiwa kwenye mchanga hadi kwenye shingo zao na hawawezi kugeuka. Mstatili mweusi uwe ukuta mgumu. Hawawezi kuona kupitia ukutani. Wanawake wanaweza kuongea mara moja tu kutambua rangi halisi ya kofia zao. Kuna mwanamke mmoja tu anaeweza kuitambua rangi ya kofia yake. Ni mwanamke gani huyu na hivyo anaongea akiwa wa kwanza?

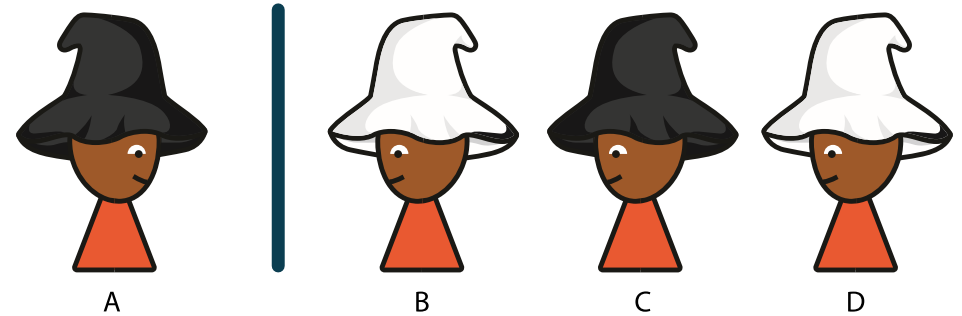


KIAMBATISHO 5.2.3

KOFIA NYEUSI NA NYEUPE

Mwanamke yupi atakayezungumza kwanza?

- Hawawezi kugeuza vichwa vyao
- Baina ya A na B kuna ukuta
- Mwanamke ataruhusiwa kuzungumza mara tu atakapogundua rangi ya kofia yake
- Wanawake wanajua kuna kofia mbili nyeusi na mbili nyeupe



KARATASI YA ZOEZI 5.4

TASWIRA YA MJASIRIAMALI

Jaza sehemu za mwili ambazo unadhani mjasiriamali hutumia.

Mikono: kusaidia wanakikundi

Ubongo: kwa ajili ya uundaji wa fikra za kibunifu na ugunduzi

Uti wa mgongo: kujiamini na kuwa na msimamo

Sehemu hizi za mwili ni kama mifano tu, pia wanaweza kuashiria ujuzi mwingine. Hivyo, tengeneza picha yako mwenyewe.



KARATASI YA ZOEZI 5.5

Kuna tofauti baina ya wajasiriamali wenye mafanikio na wajasiriamali wenye mafanikio kidogo. Wajasiriamali waliofanikiwa wana sifa kadhaa ambazo zimefafanuliwa hapo chini:

1 Uchu

Neno linaloelezea hitaji muhimu la mjasiriamali ni 'uchu'. Wajasiriamali wenye uchu huonesha ustahimilivu na motisha katika mambo wanayoyafanya na hawakati tamaa mpaka watakapofanikiwa wanachokitaka. Hufanya kazi kwa bidii kuboresha walichokianzisha. Wanakusudia kuwa weledi bora kabisa katika kada zao.

2 Uthubutu

Wajasiriamali ni watu wanaothubutu, wako tayari kuchukua hatua kwa mustakabali usiokuwa na uhakika. Hustahamili shaka na hutumia pesa katika vitendo vya uvumbuzi. Hawakurupuki na kutojali. Wana hisia bora kabisa kwa mwelekeo mpya, huona fursa mahali ambapo watu wengine wanaona matatizo tu. Wajasiriamali wazuri huhifadhi akiba ya rasilimali, hupiga mahesabu kwa kina ni mambo gani ambayo yanaweza kuathiri biashara zao. Wataangalia ama vitendo vyao vinaweza kuwapotezea umaarufu wao, muda na pesa zao. Pia huwa na mbinu mbadala endapo biashara isipofanikiwa.

3 Kujiamini, uchapakazi na nidhamu

Wajasiriamali hufurahia kile wanachofanya. Wanajiamini na kujitoa sana kwenye miradi yao. Mara chache, wanaweza kuonesha usumbufu katika kitovu cha lengo lao na huamini mawazo yao binafsi. Kwa upande mwingine wajasiriamali bora huonesha nidhamu na kujitoa.

MJASIRIAMALI ALIYEFANIKIWA NI YUPI?

4 Kubadilika na kunyumbulika

Wajasiriamali ni wepesi katika miitikio yao kutokana na mahitaji ya wateja. Wanaweza kukabiliana na mabadiliko ya mahitaji ya soko na hali zisizotarajiwa. Wajasiriamali hawafanyi yale tu ambayo wanaamini ni bora kuyafanya, ila kupitia hayo wanafanya biashara yenye manufaa. Mahitaji ya soko hayatabiriki na mabadiliko ni kitu cha kawaida. Wajasiriamali waliofanikiwa hukaribisha maoni yote ili kufanya maboresho. Bidhaa zinatakiwa kutosheleza mahitaji yanayobadilika ya wateja. Hivyo basi, kufanya biashara sio jambo lisilobadilika.

5 Tambua bidhaa zako na soko lake

Wajasiriamali hufahamu bidhaa zao kutoka pande zote. Wanafahamu pia soko la bidhaa hizo na mabadiliko yake kutokea ndani na nje. Ni muhimu kuwa makini na mabadiliko ya soko na kuangalia moja kwa moja ni mambo gani wajasiriamali wengine wanafanya. Kama hufanyi hivi, hata uanzishaji wa bidhaa kubwa inaweza kutotokea mpaka mwisho.

6 Usimamizi wa fedha

Inachukua muda kupata faida kwenye biashara yako. Mpaka kufikia muda huo, fedha za mjasiriamali zinakuwa chache na pesa inatakiwa kutumika kwa hekima. Wajasiriamali waliofanikiwa huamini kuwa wanahitaji usimamizi mzuri wa fedha na mpango wa kutosheleza gharama za sasa na baadaye. Hata kama biashara inaingiza faida kubwa, mjasiriamali mwenye mafanikio atakuwa makini sana na mzunguko wa fedha, kwa sababu ndio sehemu muhimu kabisa ya biashara yoyote.

KARATASI YA ZOEZI 5.5

7 Kupanga - lakini sio kuzidisha mipango

Ujasiriamali - hasa mwanzoni - unahusu usimamizi wa biashara wakati ukiwa na rasilimali kidogo (ikijumuisha muda, pesa na mahusiano ya kibinadamu). Ni msimamo/ahadi ya muda mrefu ya kufanikisha malengo yako. Kujitahidi kupanga mwanzo kadri ya uwezo wako, ni kitu ambacho hakika ulitakiwa kuwa unafanya kila siku. Ingawa, kutaka kupanga kila kitu na kuwa na suluhisho tayari kwa matatizo yote yanaweza kutokea kunaweza kukuzuia hata kuanza hatua ya kwanza. Mjasiriamali mwenye mafanikio hubaki na fikra ya kushughulikia na mambo yasiyotabirika.

8 Uwezo wa kimtandao

Ni namna gani unafanya maombi kwa mtandao wako wakati ukiwa unahitaji ushauri wao kutafuta suluhisho? Wajasiriamali wenye mafanikio huwafuata washauri wenye uzoefu na huwafuata watu kutoka kwenye mtandao wao mpana. Kuwa na ujuzi wa mtandao ni tabia kuu ya mjasiriamali mwenye mafanikio.

9 Kujiandaa kuachia ngazi

Sio kila jaribio litakuwa na mafanikio. Kiwango cha kushindwa kwa biashara za kijasiriamali kipo juu sana. Wakati kama huu, ni muhimu 'kuachia ngazi' na kujaribu kitu kingine kipyaa, badala ya kuendelea kupata hasara. Kuna wajasiriamali maarufu wengi ambao hawakufanikiwa mara ya kwanza.

MJASIRIAMALI ALIYEFANIKIWA NI YUPI?

10 Wajasiriamali hujishuku wao wenyewe - Ila kwa kiasi

Unaweza kujiuliza, je, mimi ni mjasiriamali? Kama unaujasiri wa kujiuliza maswali binafsi na yenye maana - Ninaweza kufanya hivi? Je, ninahitaji kufanya jambo hili? - basi unazo sifa muhimu za kuwa mjasiriamali.

Badala ya kuhofia kama utaifaa taswira halisi ya mjasiriamali, angalia hisia zako. Unazionaje hisia zako? Unazionaje sifa zako? Ni mwerevu kiasi gani kuweza kujua udhaifu na uimara wako? Yajayo/ya mbeleni ni ngumu sana kujua? Unalifahamu hilo?

KARATASI YA ZOEZI 5.6.1

JE, MIMI NI MJASIRIAMALI AU MWAJIRIWA

Weka alama za vyema na chora mistari katikati ya majibu yako:

Maswali	Chaguo la 1	Chaguo la 2	Chaguo la 3
1. Je una tabia ya kuanzisha mambo yako binafsi?	Ninaanzisha mambo mimi mwenyewe. Hakuna anayetakiwa kuniambia kitu cha kufanya	Ninasubiri wengine waanzishe mambo kisha ninajiunga	Sianzishi jambo isipokuwa pale ninapolazimika
2. Unajiamini?	Huwa ninajiamini katika jambo ninalofanya	Wakati mwingine huwa ninakuwa na shaka kama jambo ninalofanya ni sahihi	Mara zote huwa ninashukia uwezo wangu wa kufanya mambo
3. Wewe ni king'ang'anizi?	Endapo nimeanzisha jambo sikati tamaa, hata kama kuna matatizo mengi katika kazi	Wakati mwingine huwa ninakata tamaa mambo yanapokuwa magumu zaidi	Endapo nikikutana na matatizo katika shughuli zangu, huwa ninakata tamaa haraka
4. Una motisha kiasi gani ya kufanikisha mambo yako?	Ninajitahidi kufikia viwango vya juu vya ubora katika kila kitu ninachofanya	Hata kama mambo yanaenda taratibu, mimi huwa nimeridhika	Ninakubali kuwa mara nyingi huwa sifanikiwi kwa namna ninavyotaka. Hivyo, sjaribu
5. Unajitegemea?	Huwa ninafikiria na kutenda binafsi hata kama wengine hawajakubali	Ninasikiliza ushauri wa wengine ila mwishoni, ninafanya jambo ambalo ninaona ni sahihi	Ninategemea sana mawazo ya wengine kufanya mambo
6. Unajisikia vipi kuhusu watu wengine?	Ninapenda kuwa na watu na ninawahitaji	Ninapenda kuwa na watu ila siwahitaji	Sipendi kuwa na watu wengi karibu yangu. Napenda kuwa peke yangu
7. Unaweza kugawa majukumu?	Ni rahisi kwangu kuwaacha watu wanifanyie kazi	Ninaweza kupata watu wa kufanya kazi zangu kama nikiendelea kuwaomba	Ninamuacha mtu mwingine aanzishe kunifanyia mambo yangu
8. Unaweza kuwajibika?	Ninapenda kuwajibika	Mara nyingi huwa ninamuacha mtu mwingine awajibike	Sitaki kabisa kuwajibika. Ninawaachia wengine wawajibike
9. Wewe ni bora kiasi gani katika upangajiliaji wa mambo?	Huwa ninapanga kufanya jambo kila siku na nimejipanga vyema	Huwa sifanyi mpango ila ninapangilia kazi zangu	Ninayachukulia mambo kama yalivyokuja na sijali pale mambo yanapoenda kinyume na matarajio yangu

Maswali	Chaguo la 1	Chaguo la 2	Chaguo la 3
10. Je, wewe ni mchapakazi?	Ninapenda kufanya kazi kwa bidii. Ninaweza kuendelea kufanya kazi kadri inavyowezekana	Ninaweza kufanya kazi kwa muda fulani, kisha inakuwa imetosha na ninahitaji kupumzika	Sioni umuhimu wa kujituma. Ninaamini kufanya kazi kwa bidii hakuwezi kukufikisha mahali popote
11. Je, unaweza kufanya maamuzi?	Maamuzi yangu huwa sahihi, hata kama nimefanya maamuzi ya haraka	Endapo ninatakiwa kufanya maamuzi haraka, huwa ninajutia maamuzi niliyoyachukua	Sipendi kuwa mmoja wapo katika kufanya maamuzi
12. Je, watu wanaweza kuamini unachosema?	Huwa sisemi mambo nisiyomaanisha	Ninajitahidi kuwa muaminifu ila wakati mwingine ninasema yale ambayo watu wanahitaji kusikia	Kila mara huwa ninasema mambo ambayo simaanishi
13. Unaweza kutimiza ahadi uliyotoa?	Endapo nimetoa ahadi nitajitahidi kadri ya uwezo wangu kuitimiza	Huwa sitimiza ahadi niliyoitoa kitu ninachojutia sana	Ninapotoa ahadi ninakuwa nafahamu kuwa sitaweza kuitimiza
14. Afya yako ni nzuri kiasi gani?	Nina nguvu nyingi na ninajisikia mwenye afya	Ninakuwa na nguvu nyingi kwenye mambo ambayo ninahitaji kuyafanya	Nina nguvu kidogo kuliko marafiki zangu wengi
15. Unapenda kuanzisha vitu vipya?	Inanipa changamoto ya kuanzisha vitu vipya kuliko wengine wanaodhani haiwezekani kufanya	Mara nyingi huwa ninaanzisha vitu vipya, ila huwa ninakata tamaa kiurahisi kama vitu hivyo haviendi vizuri	Huwa ninawaachia watu wengine kuanzisha vitu vipya

Hii ni tafakuri ya majibu yangu:

KARATASI YA ZOEZI 5.6.2

Utakuta orodha ya sifa hapo chini.

Pitia orodha yote na pangilia tabia katika safu tatu:

- Safu moja iwe na tabia zote ambazo unadhani mjasiriamali anazo.
- Safu moja iwe na tabia zote ambazo unadhani mwajiriwa anazo.
- Safu moja ikuhusu 'wewe' kuweka alama ya vyema au kusahihisha sifa ambazo unadhani unazo?

Sifa	Mjasiriamali	Mwajiriwa	Wewe
1. Anahitaji kuwa na muda maalumu wa kazi			
2. Anajiona mwenye jukumu la kufanya maamuzi			
3. Anabadilika kulingana na mazingira			
4. Anaweza kujadiliana na watu			
5. Anapenda kufanikisha mambo na kuwa na mafanikio			
6. Anapenda kufanya maamuzi			
7. Anajiamini			
8. Ni mvumilivu, hakati tamaa kwa urahisi			
9. Yuko tayari kushawishi na kuwapa watu motisha			
10. Anapenda kufanya kazi kama sehemu ya kikundi			
11. Ni kiongozi			
12. Haogopi kufanya uthubutu kiasi			
13. Anafuata maelekezo			

SIFA ZANGU KAMA MJIASIRIAMALI AU MWAJIRIWA

Sifa	Mjasiriamali	Mwajiriwa	Wewe
14. Anahitaji kuwa na kazi yenye changamoto			
15. Anapenda kuwafuata wengine			
16. Ni muanzishaji			
17. Anahitaji kupata maelekezo ya wazi kutoka kwa mwajiri			
18. Ni mbunifu			
19. Huweka malengo na mipango kwanza			
20. Anahitaji kuwa huru			
21. Anahitaji ulinzi katika maisha yake			
22. Anapendelea kuwa na majukumu machache			
23. Anaweza kuwasiliana na watu wengine kwa urahisi			
24. Yuko vizuri katika kufanya maamuzi			

Hizi ni fikra zangu kuhusu mrejesho nilioupata kutoka katika familia na marafiki kuhusu sifa zangu kama mjasiriamali:

KARATASI YA ZOEZI 5.7

JE, NINA ARI YA KIUJASIRIAMALI?

Soma maelezo yafuatayo hapo chini na weka alama ya vyema kwenye safu inayokufaa.

Tamko	Ndio	Labda	Hapana
Kuwa na mafanikio ni muhimu sana kwangu.			
Ninapoweka malengo, huwa ninayafanya kazi.			
Ninajiamini.			
Sipendi kuelekezwa kitu cha kufanya.			
Ninajitambua.			
Nitachukua hatua endapo nitaona wazo linaeleweka.			
Ninapenda kuwa kiongozi.			
Ninafurahia kujifunza mambo mapya muda wote.			
Ninapoweka fikra zangu kwenye jambo fulani, ninafanya bila kuchoka.			
Mimi ni mbunifu/mvumbuzi.			
Ninajichukulia binafsi kama mtu mwenye msimamo wa kutegemea mazuri.			
Huwa sichoki haraka pale ninapokuwa ninavutiwa na mradi.			
Mimi ni mthubutu.			
Wengine wananiita kichwa ngumu.			
Ningependa kujipangia muda wangu na taratibu za kazi.			
Ninapendelea kuwa na namna yangu ya kufanya mambo.			
Ninaziona changamoto za kihisia kama fursa kwa makuzi binafsi.			
Ninafanya vyema ninapofanya mambo yangu mwenyewe.			
Ninayachukulia matatizo kama vikwazo vya kuvuka.			
Ninapenda kufanya mambo tofauti na mazoea na ninapenda kuwa mvumbuzi.			
Ninabadilika kuendana na mazingira.			

Tamko	Ndio	Labda	Hapana
Ninafurahi sana kutatua mambo.			
Huwa ninaiamini silka yangu.			
Ninapenda kuwa na udhibiti wa mapato yangu na uwezekano wangu wa kukua.			
Ninayaona makosa kama fursa ya kujifunzia.			
Cheki za jumla katika safu (alama namba za cheki katika kila safu)			
Thamani ya kila cheki (zidisha thamani ya X na namba ya cheki)	X 4	X 2	X 0
Alama za jumla (jumlisha alama yote ya safu tatu)			

- Kama umepata kati ya 100 na 80, unaonesha ari kubwa ya kiujasiramali.
- Kama umepata kati ya 80 na 61, una uwezo lakini unahitaji kukuza sehemu ya ujuzi wako dhaifu kwa kufanya mafunzo au warsha kwa ushirikiano wa karibu na mtu mwenye ujuzi ambao unahitaji kuendeleza.
- Kama umepata kati ya 60 na 41, katika sehemu hii unaweza kutokuwa na uthubutu wa kuendesha biashara yako, ila ni kitu ambacho unaweza kukifanyia kazi. Zingatia chaguzi zako zote za kujiendeleza. Unaweza kuhitaji kumpata jamaa yako anayeweza kukusaidia katika maeneo ambayo wewe ni dhaifu.
- Kama umepata chini ya 40, ajira binafsi haikufai. Unaweza kufurahia kumfanyia mtu mwingine.

Hii ni tafakuri yangu katika maelezo na alama zangu:

KARATASI YA ZOEZI 5.8

- 1 Katika zoezi hili, utarejea katika Uwezo wako Binafsi wa Kiujasiriamali (UBK). Jaza fomu hapo chini na oneshwa kwa alama kama unazo sifa: kabisa (uso wenye furaha), zaidi au kiasi (uso usio na sifa zinazobainika) au chache (uso wenye hasira).

Uwezo wako Binafsi wa Kiujasiriamali (UBK)	😊	😐	😞
Je, una taaluma binafsi nzuri?			
Unaweka mipango kwenye maisha?			
Je wewe ni mzuri katika kupanga kimpangilio?			
Uko tayari kufanya uthubutu?			
Unaweza kutengeneza na kuudumisha mtandao bora?			
Unaweza kushawishi watu wengine ili wafanye jambo ambalo unahitaji wao wafanye?			
Wewe ni mvumilivu? Ili uweze kufikia malengo yako?			
Je, uko vizuri katika kufanya majadiliano?			
Je, huwa unathamini kuhusu ubora pale unapozalisha jambo au pale unapotoa huduma kwa mtu fulani?			
Unajiamini?			
Je, wewe unatia nia ya dhati ya kutimiza mkataba wako?			
Je, unajali matumizi ya muda?			

UBORA WANGU

- 2 Fikiria na andika namna unavyoweza kuboresha moja kati ya majibu hayo 😊

- 3 Fikiria na andika namna unavyotaka kuboresha sifa zako binafsi za kiujasiriamali kwa kuboresha moja kati ya majibu hayo 😊

- 4 Fikiria na andika namna unavyotaka kuendeleza sifa zako binafsi za kiujasiriamali kwa kuendeleza moja kati ya majibu hayo 😊

- 5 Huu ni muhtasari mfupi wa ulinganishi baina ya majibu yangu katika sifa zangu binafsi za kiujasiriamali na kile familia na rafiki zangu walichosema:

KARATASI YA ZOEZI 5.9

Mahojiano yangu na:

Tarehe:

Haya ndio yalikuwa maswali yangu:

- 1 _____
- 2 _____
- 3 _____
- 4 _____
- 5 _____
- 6 _____
- 7 _____
- 8 _____
- 9 _____
- 10 _____

WAJASARIAMALI WA KARIBU YANGU!

Hiki ndicho nilichojifunza kwenye mahojiano:

Hili ndilo wazo langu kuhusu kuanzisha biashara:

KARATASI YA ZOEZI 5.10

Kaa chini, ukiwa umetulia huku macho yako yamefumbwa. Tulia, vuta pumzi ndefu ndani na nje. Vuta pumzi ndefu tena, vizuri na pumua kutoa pumzi yote moja kwa moja. Ukiwa makini na upumuaji wako, jaribu kuchunguza ni hisia gani unapata katika mwili wako. Utagundua kuwa tumbo lako linatanuka na kusinyaa katika kila pumzi, legeza mwili wako wote, uache mwili wako uwe umeshikiliwa na kiti tu ambacho umekalia. Utaanza kupata hisia za mchomo kwenye vidole vyako vya mikono na miguu. Ruhusu mchomo huo ufike katika kila mshipa. Acha mchomo huo ufike mgongoni mwako, shingoni mwako na mpaka utosini mwako. Kisha mchomo huo utashuka tumboni mwako, miguuni na mapajani na mpaka kwenye unyayo wako. Utajisikia mwenye amani sana na mtulivu.

Sasa unajisikia mwepesi kabisa, fikiria kwamba wakati huo ni wakati fulani siku zijazo. Mwaka mmoja baadaye, miaka miwili, mitano- ni juu yako kuchagua. Hii ni fursa yako kupiga taswira ya mafanikio ya biashara yako ya baadaye. Ili kuanza safari hii, vuta taswira ya maeneo yako ya kazi yalipo. Tazama mahali ambapo utabadilisha ndoto zako kuwa kweli, pale ambapo utakata kiu yako, pale ambapo utafanya mabadiliko. Tambua vitu vilivyopo karibu yako. Angalia pembeni na jilize hapa panafanana na mazingira yapi? Eneo hili lina ukubwa gani? Hali ya hewa ikoje? Ni rangi gani, msokotano, na harufu ya eneo hili? Unapata hamasa gani? Hili eneo linakufanya ujisikia vipi?

Chukua maelezo... ni vitu gani vipo katika eneo hili? Umezungukwa na nini? Sasa, nenda mahali maalumu katika eneo hili la kazi. Labda ni meza na kiti, kaunta, mahali fulani jukwaani au karibu na kiegemezi cha mchoraji, au nafasi ya kukaa kwenye dawati au karibu na kompyuta. Labda ni nje kwenye uwazi, mazingira asilia. Piga taswira ya mahali palipo popote, ilimradi uweze kupaona kama mahali pako pa kufanyia kazi. Chukua vitu muhimu vya eneo hili vinakueleza nini kuhusu biashara yako na jinsi gani unaweza kuiendesha?

BIASHARA YA NDOTO ZANGU

Sasa, tazama jirani yako. Unafanya kazi peke yako, au kuna watu wengine pamoja na wewe, labda wafanyakazi wenzako, wateja, marafiki, wanafamilia au wadau? Wao ni kina nani? Wanafanya nini? Wana nguvu gani? Wanasemaje kuhusu kufanya kazi na wewe? Una manufaa gani kwao? Sasa, jiruhusu kuhusiana na kile kinachokupa faraja zaidi na utimilifu unapokuwa kazini au kwenye kampuni yako. Ni kitu gani unafurahia zaidi katika biashara yako?

Kubali kudhani kwamba biashara yako ni mafanikio makubwa. Unaingiza pesa zako kwa urahisi na kwa jitihadi kidogo, kufanya kitu unachokipenda. Unaweza hata kujenga taswira ya watu ambao wanakulipa kwa furaha tena na tena kutokana na kazi yako. Ni mafanikio gani na mambo yapi muhimu ya maisha ambayo umesherehekea? Ni bidhaa au huduma gani mpya ambazo unatoa? Jisikia huru kutazama tena eneo hili maalumu unapofanyia kazi zako. Kitu gani kingine ambacho umegundua? Peleka hisia zako mahali hapo, sauti na harufu ya eneo hili. Ni mambo gani muhimu ambayo unahitaji kuyakumbuka kwa dhati?

Kabla hujawa tayari kurejea katika wakati uliopo, fanya unachotaka kufanya, aga eneo hili zuri la kazi, na tambua kuwa unaweza kurudi na kulitembelea tena siku yeyote ukihitaji. Ndani ya muda mchache nita hesabu kwa kurudi nyuma kuanzia tatu mpaka moja. Nikifikia moja, mtaamka, mkitambua kuwa mnakumbuka kila kitu ambacho mnahitaji kuunda biashara yako ya siku zijazo ya ndoto zako. Sasa nitaanza kuhesabu. Tatu. Rudi sasa hivi. Taratibu amka na kuwa macho. Mbili. Chezesha chezesha vidole vyako vya mikono na miguu, tembeza mwili wako na usikie joto na ngozi yako. Kisha moja. Fumbua macho, jisikia umeamka kabisa. Tazama pembeni, rejea tena katika wakati uliopo.

Mambo yapi yataifanya biashara yako kufanikiwa au kutofanikiwa?

Sifa binafsi

Kujitoa

Ili biashara yako ikue na mipango yako ifanikiwe, unatakiwa kujitoa. Kujitoa maana yake ni kuweka mbele biashara yako. Inamaana kuwa unahitaji kuwa msimamizi wa muda mrefu, kwamba unatumia muda mrefu kusimamia biashara yako, hivyo una muda mchache wa kuwa na rafiki zako au matukio ya kijamii. Inamaanisha kuwa unathubutu kupoteza pesa zako na pia unatakiwa kuhifadhi pesa kwa miradi ya baadaye.

Motisha

Kwanini umeamua kuanzisha biashara yako? Biashara yako inaweza kufanikiwa endapo uko makini katika kutambua mawazo yako. Kuwa na motisha kwa sababu sahihi ndio uimara wako. Kwa mfano, unajiamini katika ujuzi wako, unahitaji kutumia na kukuza vipaji vyako, unahitaji kutengeneza maisha bora kwa familia yako na unachangamoto ya maono ya matarajio yako. Ingawa, kama unahitaji kuanzisha biashara yako kwa sababu hakuna kitu kingine kizuri ambacho ungefanya, hivyo hili ndilo eneo la kuendeleza.

Kuthubutu

Wewe ndio msimamizi wa biashara yako hivyo utatakiwa kufanya maamuzi muhimu. Hayawezi kuahirishwa au kupelekwa kwa mtu mwingine. Kuwa na uwezo wa kuchukua maamuzi magumu - hasa hasa yenye matokeo chanya - ni uimara.

Msaada wa jamii

Kuendesha biashara yako kutachukua muda na nguvu zako nyingi. Ni muhimu kupata ushirikiano wa kutosha kutoka kwa marafiki, familia na wafanyabiashara wengine. Kuwa karibu na mtandao wa kijamii wa watu na taasisi ambazo zitakusaidia kutimiza ndoto zako. Huu utakuwa uimara.

KARATASI YA ZOEZI 5.11.1

Hali ya kifedha

Upatikanaji wa rasilimali fedha za kuendesha biashara zako ni muhimu. Rasilimali fedha zinaweza kutoka kwenye mtandao wako wa jamii ikiwemo familia na taasisi za kifedha.

Ujuzi

Ufundi stadi

Ufundi stadi ni uwezo wa kivitendo ambao unahitaji ili kuzalisha bidhaa au kutoa huduma. Kwa mfano, kama unaendesha kampuni inayojishughulisha na kutengeneza juisi, unahitaji maarifa ya ufundi wa kutengeneza juisi na kuendesha mitambo. Kama biashara yako inahitaji ustadi ambao huna, hivyo tazama hili kama eneo linalohitaji maboresho.

Ujuzi wa usimamizi wa biashara

Ujuzi wa usimamizi wa biashara ni uwezo wa kuendesha biashara kwa ufanisi. Ujuzi wa masoko unaweza kuwa ndio ujuzi muhimu kabisa unaohitaji, lakini maeneo mengine ya usimamizi wa biashara ni muhimu pia kwa mafanikio ya biashara yako, kwa mfano, mahesabu ya gharama na utunzaji wa kumbukumbu.

Ujuzi wa sekta yako

Kuwa na maarifa ya kitengo chako, mahali maalumu pa biashara yako ni muhimu. Utakapojua zaidi kuhusu kitengo chako, ndio utapopunguza zaidi ufanyaji wa makosa yanayoweza kukugharimu.

Stadi za mashauriano

Stadi za mashauriano ni kuwa na uwezo wa kuwasiliana na wengine bila kumuudhi mtu yeyote. Unapofanya mashauriano, unafikiria juu ya kile kinachokufaidisha na kile kitachomfaidisha mwenzako. Unahitaji kuwa na uwezo wa kusikiliza maoni na mitazamo ya watu wengine. Njia bora ya kupata unachohitaji kupitia mashauriano ni kutafuta namna ambayo pande zote mbili zitapata kile zinachohitaji.

BIASHARA YANGU INAYOLIPA

Masuala ya mazingira

Biashara yako na mazingira

Ni muhimu kuwa na uelewa wa utegemezi na athari za biashara yako kwa mazingira. Kama mjasiriamali, unatakiwa kujua masuala ya kimazingira yanayoathiri sekta yako. Unatakiwa kufikiria namna ambavyo biashara yako itachangia kuhifadhi mazingira na namna ya kuyaendeleza.

Masuala ya kijamii

Kujitoa kwa jamii yako

Biashara yako inatakiwa kuwa rafiki kwa jamii. Kama mfanyabiashara, utakuwa na jukumu kubwa kwa jamii yako. Mjasiriamali ni mwanajamii muhimu sana kwenye jamii yake na anatakiwa kuwa na ari ya kuibua maendeleo ya jamii kwa ujumla.

KARATASI YA ZOEZI 5.11.2

BIASHARA YANGU YA KIPAOMBELE

Usaili na mfanyabiashara:

Tarehe:

Wasaili:

a. _____

c. _____

b. _____

Maswali tutakayouliza:

1 _____

2 _____

3 _____

4 _____

5 _____

6 _____

7 _____

8 _____

9 _____

10 _____

Majibu na mahitimisho tuliyopata:

KARATASI YA ZOEZI 5.12.1

MCHEZO WA KUNUSURIKA JANGWANI

Mpangilio wa matukio

Ni takribani saa nne asubuhi, katikati ya mwezi Julai ndio umepata ajali ya ndege nchini Namibia, kusini mwa Bara la Afrika.

Ndege yenu yenye injini mbili imeungua kabisa na kubaki majivu tu. Hakuna abiria aliyejeruhiwa, rubani na msaidizi wake wamefariki.

Rubani hakuweza kumjulisha mtu yeyote mahali ndege ilipo kabla ya ajali. Ingawa, alifahamisha kuwa mlikuwa maili 50 kutoka mgodini, ambapo ndio makazi ya jirani kabisa yanayofahamika, na inakadiriwa umbali wa maili 65 katika mpangilio wa safari kama ilivyofafanuliwa kwenye mpango wenu wa usafiri wa anga. Mazingira ya eneo la ajali ni tambarare, isipokuwa kuna mahali ipo midungushi kakati na linaonekana kuwa eneo kame.

Taarifa ya hali ya hewa ya mwisho inaonesha kwamba leo halijoto itafikia nyuzi 43 selisiasi, hii inamaana kuwa halijoto katika usawa wa ardhi itakuwa nyuzi 54 selisiasi.

Umevaa nguo nyepesi: shati la mikono mifupi, suruali, soksi na viatu vya kushindia.

Kila mmoja ana lesa na kundini mna bunda tatu za sigara na kalamu ya wino.

Kabla ndege yako hajishika moto, kundi lako lingeweza kuokoa vitu vitano vilivyoorodheshwa kwenye kurasa ya karatasi 5.12.2 'Alama za mchezo wa kunusurika jangwani'.

Jukumu lako ni kupangilia vitu hivi kulingana na umuhimu wake kwa kunusurika kwako. Ukiweka '1' kwa kitu muhimu zaidi na '15' kwa kitu kisicho na umuhimu mkubwa.

KARATASI YA ZOEZI 5.12.2

Hatua ya 1

Pangilia vitu hivi kulingana na umuhimu wake kwa kunusurika kwako. Ukianza na '1' kwa kitu muhimu zaidi na '15' kwa kitu cha mwisho kwa umuhimu. Utafanya hivi peke yako na utatoa mpangilio wake kwenye safu ya 'Mpangilio wangu'.

Hatua ya 2

Jadilianeni kwa pamoja kuhusu matabaka ambayo kundi lako linataka kuyatoa kwa vitu vile. Ukianza na '1' kwa kitu muhimu zaidi, mpaka '15' kwa kile ambacho si muhimu sana kwa ajili ya nusura yako. Weka namba zako kwenye safu ya 'Mpangilio wa kundi'.

Hatua ya 3

Kwenye kundi zima, jadilianeni kuhusu viwango sahihi ambavyo vimetolewa kwenye karatasi ya zoezi 5.12.3 'Majibu ya kunusurika jangwani'. Unatakiwa kunakili viwango hivi kwenye karatasi ya zoezi 5.12.2 'Alama za kunusurika jangwani' kwenye safu ya tatu 'Jibu'.

Hatua ya 4

Sasa hivi unatakiwa kufanyia kazi tofauti baina upangaji wako binafsi na upangaji sahihi. Kwa mfano, endapo utalipatia 'Kurunzi na betri 4' daraja la 1, hivyo utajaza 3 kwenye safu ya 'Kosa langu' ($4-1=3$).

Hatua ya 5

Utafanya hivyo hivyo pamoja na tofauti baina ya mpangilio wa kundi lako na mpangilio sahihi, endapo kundi lako litatoa daraja la 3 kwa 'Kurunzi lenye betri 4', hivyo utajaza namba 1 kwenye safu ya 'Kosa la timu' ($4-3=1$).

Hatua ya 6

Hatimae alama za safu ya 'Kosa langu' na 'Kosa la timu' zinatakiwa kujumuishwa. Washiriki na timu yenye alama kidogo kwenye makosa ndio washindi!

ALAMA ZA MCHEZO WA KUNUSURIKA JANGWANI

Kifaa	Mpangilio wangu	Mpangilio wa kundi	Jibu	Kosa langu	Kosa la timu
Kurunzi lenye betri 4					
Kisu cha kukunja					
Picha toka angani					
Koti (kubwa) la mvua					
Dira					
Sanduku la huduma ya kwanza					
Bastola yenye risasi 45					
Parachuti (jeupe na jeusi)					
Chupa la vipande 100 vya chumvi					
Lita 2 za maji kwa kila mmoja					
Kitabu kinachoitwa 'Wanyama Wa Jangwani Wanaoliwa'					
Miwani ya jua (kwa kila mmoja)					
Lita 2 za kileo					
Koti (kwa kila mmoja)					
Kioo					
Alama		

KARATASI YA ZOEZI 5.12.3

MAJIBU YA MCHEZO WA KUNUSURIKA JANGWANI

Hapa utapata majibu ya mpangilio wa vifaa. Uwiano, sababu za mpangilio pia zimetolewa. Unatakiwa kunakili mpangilio huu kwenye karatasi ya zoezi 5.12.2 'Alama za mchezo wa kunusurika jangwani' kwenye safu ya tatu 'jibu'.

KIFAA	NAFASI	MATUMIZI
Kurunzi yenye betri 4	4	Muhimu kwa matumizi ya usiku.
Kisu cha kukunja	6	Kwa ajili ya kukatia kamba, vyakula, midungushi n.k.
Ramani ya ndege ya eneo hilo	12	Kupata picha ya eneo husika.
Koti la mvua 'kubwa'	7	Kukusanya umande usiku.
Dira	11	Pale ambapo haina maana tena kusubiri kuokolewa.
Sanduku la huduma ya kwanza	10	Wakati huu hakuna ambaye yupo salama.
Bastola yenye risasi 45	8	Kwa ajili ya ulinzi. Risasi tatu zikipigwa ni ishara tambulishi ya msaada.
Parachuti (jeupe na jeusi)	5	Tumia kama hema.
Chupa la vipande 100 vya chumvi	15	Haina maana jangwani.
Lita 2 za maji kwa kila mmoja	3	Kwa ajili ya kunywa. Mtu anahitaji sana chupa ya maji kila siku jangwani.
Kitabu kinachoitwa 'Wanyama Wa Jangwani Wanaoliwa'	13	Chakula sio muhimu kama maji jangwani. Umeng'enyaji unatumia maji.

KIFAA	NAFASI	MATUMIZI
Miwani ya jua (kwa kila mmoja)	9	Kujilinda kutokana na mng'ao (mwangaza wa jua).
Lita 2 za kileo	14	Muhimu kama antiseptiki, lakini kileo husababisha upungufu wa maji mwilini.
Koti (kwa kila mmoja)	2	Ulinzi muhimu Jangwani- uvaaji unasaidia kupunguza kutoka jasho kwa kupunguza athari za uvukizi na kuongeza muda wa athari za baridi.
Kioo	1	Zana ya kupeana ishara.

**KARATASI
YA ZOEZI 5.12.4**

**TAFAKURI YA MCHEZO WA
KUNUSURIKA JANGWANI**

Haya ni mawazo yangu kuhusu namna tulivyofanya kazi pamoja kama kikundi:

Haya ni mawazo yangu kuhusu majukumu yangu wakati wa majadiliano:

Wakati wa mjadala hili nililifanya vizuri na hili ninatakiwa kuliendeleza:

KARATASI YA ZOEZI 5.15

Mpangilio wa matukio

Unajaribu kununua jaketi zuri la ngozi kutoka kwa muuzaji wa barabarani kwenye nchi ya kigeni. Umelipenda sana jaketi: linakutosha, limetengenezwa vizuri na kwa mtindo. Ila unadhani muuzaji anahitaji kiasi kikubwa cha pesa kwa ajili ya jaketi hilo. Je, unaweza kujadiliana gharama inayokubalika kwenu nyote?

Majukumu tofauti

Mnunuzi: Una zaidi ya TZS 75,000, -. Amua ni kiasi gani unataka kulipa na fikiria kuhusu mbinu ambayo utatumia kufikia makubaliano. Jaketi kama hilo linagharimu TZS 40,000, -.

Muuzaji: Umeshauza majaketi saba kwa wageni ndani ya siku chache zilizopita. Kiwango cha chini kabisa ulichopata ni TZS 30,000, -, na kiwango cha juu kabisa kilikuwa TZS 80,000, -. Wengi hawakubishana na wewe kuhusu bei. Jaketi linakugharimu TZS 20,000, -. Unategemea kupata faida nzuri kwa biashara hii.

Mtazamaji: Hitimisha kwa kuandika tafiti zako kwenye karatasi.

LILE NI JAKETI ZURI LA NGOZI!

Uchunguzi wangu kama mtazamaji:

Kitu nilichojifunza kutokana na majukumu tofauti:

KARATASI YA ZOEZI 5.17.1

Bidhaa/huduma mbili ambazo tumechagua kwamba wateja wanahitaji/wanataka kununua:

1 _____

2 _____

Ni mahali gani tunauza bidhaa/huduma hizi?

Kwanini hapo?

Ni mahali gani unanunua bidhaa/huduma hizi?

Kwanini hapo?

KUUZA BIDHAU AU HUDUMA YANGU!

Gharama ya bidhaa/huduma ni kiasi gani?

Je, bei za chini na za juu kabisa ambazo mteja anahitaji kulipia kwa ajili ya bidhaa/huduma ni zipi?

Elezea sababu kwanini kuna tofauti hiyo kwenye bei.

Unatangaza bidhaa/huduma kwa njia gani?

Fafanua kwanini umechagua namna hii ya kutangaza biashara?

KARATASI YA ZOEZI 5.17.2

'P' NNE ZA MASOKO

Product-Bidhaa

Bidhaa inatakiwa kuwa/kufanya kazi vyema (ubora mzuri) na inatakiwa kuwa kile ambacho wateja wanahitaji au wanataka kununua.

Place-Mahali

Bidhaa inatakiwa kupatikana mahali ambapo ni rahisi kwa wateja kuipata. Hii inaweza kuwa sokoni, au kwenye duka karibu na kona, kwenye kijiji/mji mwingine au kwenye mtandao.

Price-Bei

Bei inatakiwa kuendana na gharama za uzalishaji, ubora, uhitaji na mtindo wa wakati uliopo. Bei nafuu haimaanishi ni kifaa cha bei ya chini kabisa inayopatikana. Wateja huwa wanafuraha kulipia kiasi kikubwa kwa bidhaa au huduma bora kwa mtazamo wao au ambayo inavutia sana au yenye hadhi.

Promotion-Matangazo

Matangazo na promosheni zote ni shughuli za kuvutia wateja kununua bidhaa au huduma. Hakikisha taarifa kuhusu biashara zinawafikia wateja husika mahali sahihi. Kutumia mtandao wako ni muhimu sana kutangaza kibainishi chako.

KARATASI YA ZOEZI 5.18

Katika kila hali zifuatazo moja kati ya P inatakiwa kubadilika ili wateja wengi wanunue bidhaa. Jaribu kutambua ni ipi itabadilika kwenye kila hali.

- Unatengeneza mifuko yenye ubora mzuri kwa bei inayokubalika. Umetoa vipeperushi kwenye maduka mengi. Umeanza kuuza mifuko upande wa magharibi mwa kisiwa.

- Unatengeneza nguo. Unatoza gharama kubwa. Duka lako linapatikana katika moja ya maeneo tajiri ya kisiwa. Umetoa vipeperushi vizuri kila mahali kutangaza mavazi. Malighafi ulizotumia kutengeneza nguo zinapoteza rangi kwa urahisi na sio imara.

KUIBADILI P

- Unatengeza nyanya za kopo. Ladha yake nzuri na watu wanaipenda. Duka lako liko karibu na kituo cha daladala ambapo watu wengi wanapita. Umetengeza kipeperushi cha kutangaza nyanya zako. Bei yako iko chini sana na umegundua haikidhi gharama.

- Umetengeneza viti katika mitindo mingi ya ubora tofauti. Bei ni nzuri. Duka liko kwenye mtaa ambapo watu wengi wanapita. Ingawa, watu hawafahamu kama duka lako lipo hapo.

KARATASI YA ZOEZI 5.19

Mpango wa biashara yetu kwa kuanzia:

- Tunaenda kuuza nini?

- Kwanini tunaenda kuuza hiki? (uhitaji ni upi)? Tutauza kwa nani?

MCHEZO WA BIASHARA

- Tutaitangazaje bidhaa hii?

- Nembo itaonekanaje? Ni njina gani? Itafungashwa vipi?

KARATASI YA ZOEZI 5.19

- Itazalishwaje?

- Itachukua muda gani kutengeneza bidhaa moja? → Tunaweza kutengeneza kiasi gani?

MCHEZO WA BIASHARA

- Tutaanzia wapi biashara yetu?

- Tunahitaji pesa kiasi gani?

- Tutaiwezesha vipi kifedha?

KARATASI YA ZOEZI 5.20

NIPO NJE YA MUDA.....!

Bidhaa: _____

Shughuli zinazofanyika kuanzia maandalizi ya utengenezaji mpaka usambazaji wa bidhaa	Muda unaotakiwa kwa kila hatua. (acha angalau asilimia 10 ya muda kwa ajili ya vikwazo visivyotarajiwa)
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	
7.	
8.	
9.	
10.	

Tafakuri na mrejesho juu ya mpango wa wakati:

KARATASI YA ZOEZI 5.22

Mahojiano yangu na:

Tarehe:

Haya ni maswali yangu na majibu niliyopata:

1 _____

Jibu: _____

2 _____

Jibu: _____

ZIARA KUELEKEA KITUO CHA UZALISHAJI

3 _____

Jibu: _____

4 _____

Jibu: _____

5 _____

Jibu: _____

KARATASI YA ZOEZI 5.22

6 _____

Jibu: _____

7 _____

Jibu: _____

8 _____

Jibu: _____

ZIARA KUELEKEA KITUO CHA UZALISHAJI

9 _____

Jibu: _____

10 _____

Jibu: _____

Hiki ndicho nilichojifunza kwenye matembezi yangu katika kituo cha uzalishaji kuhusu kuanzisha biashara yangu:

KARATASI YA ZOEZI 5.23

Mfano wa 1

Maude ni binti aliyepatiwa TZS 80,000, - na binamu yake. Akaamua kutumia fursa hiyo kuanzisha biashara yake ya kuuza vitambaa. Mwezi Januari, alinunua vitambaa vya TZS 70,000, -. Alitumia TZS 10,000, - kwa ajili ya usafiri kwenda makao makuu kufuata vifaa. Aliuza vitambaa kwa bei ya TZS 100,000, -.

Je, biashara yake inafaida? Alipata faida au hasara kiasi gani?

Bei zako mpya za mauzo ni zipi? _____

Mfano wa 2

Mohammed ni fundi seremala. Anatengeneza meza 4. Ukweli ni upi:

- Gharama ya meza ya kwanza ni TZS 35,000, -
- Gharama ya meza tatu zinazofuata ni TZS 15,000, -
- Gharama ya mauzo ya kila meza ni TZS 20,000, -

Biashara yake inafaida? Amepata faida au hasara kiasi gani?

Bei zako mpya za mauzo ni zipi? _____

PIGA MAHESABU!

Mfano wa 3

Kampuni ndogo ya kibiashara inayouza bidhaa za mafuta ya Olive ilianza kazi zake mwezi Januari ikiwa na kiasi cha TZS 100,000, - katika mfuko wake. Gharama ya mauzo ya chupa moja ya mafuta ya Olive ni TZS 5,000, -.

- Mwezi wa Januari, kampuni ililipa TZS 70,000, - katika mishahara na matumizi mengine. Ilipokea TZS 130,000, - kutoka kwa wateja 26.
- Mwezi Februari, kampuni ililipa shilingi TZS 130,000, - katika mishahara na matumizi mengine. Ilipokea TZS 80,000, - kutoka kwa wateja wake 16.
- Mwezi Machi, kampuni ililipa TZS 150,000, - katika mishara na matumizi mengine, na ilipokea TZS 30,000, - kutoka kwa wateja wake 6.

Je, kampuni hii ndogo inapata faida? Ni faida au hasara kiasi gani wamepata?

Bei zako mpya za mauzo ni zipi? _____

KARATASI YA ZOEZI 5.24

TANGAZA BIASHARA YAKO

**Tangazo lenye mashiko, linaloeleweka kuwasilisha biashara yako.
Tangazo lisizidi dakika 5!**

Hapa ni baadhi ya maswali ambayo yatakusaidia kuandaa tangazo lako:

- Ni lipi lengo la biashara yako?
- Mkakati wako ni upi?
- Kwanini biashara yako ni ya kipekee?
- Kwanini biashara yako ni tofauti na biashara nyingine?
- Kwanini watu wanahitaji kununua bidhaa zako?
- Kwanini watu wanaisubiri bidhaa yako?
- Kwanini watu wachague biashara yako?
- Ni zipi faida za biashara yako?



