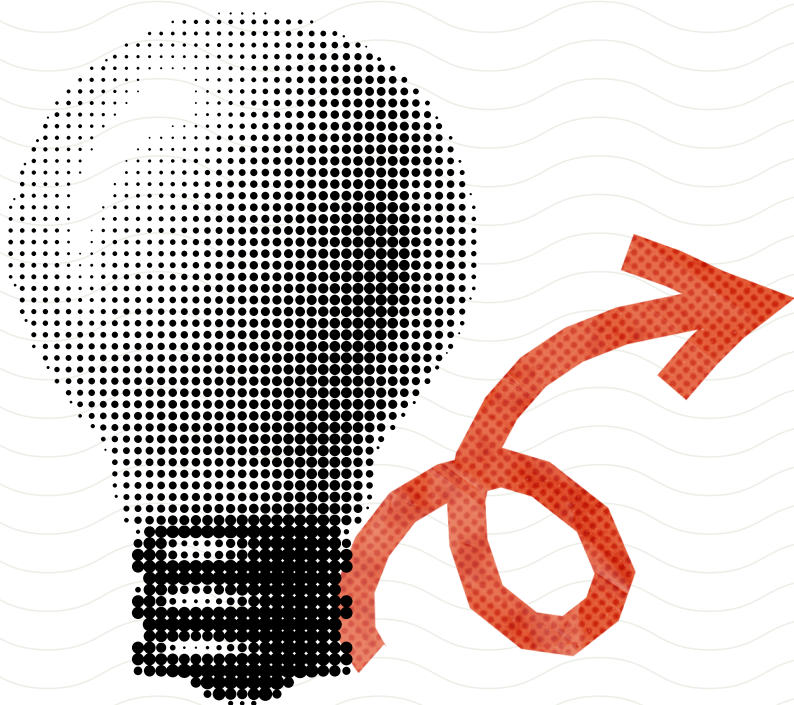
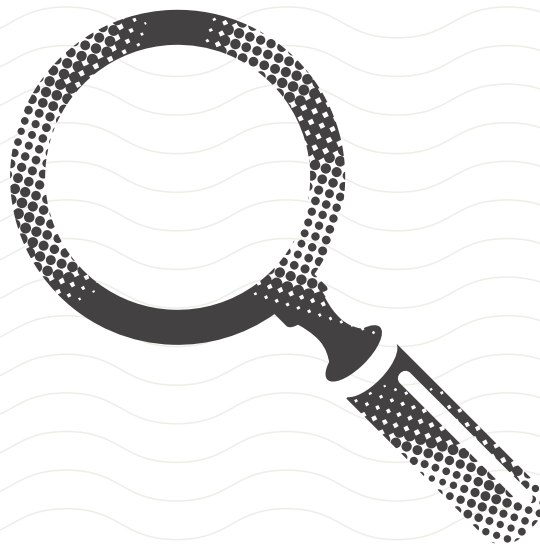


Delavnica

Kreativno reševanje izzivov:

Odkrij,
razumi,
ukrepaj



Obišči spletno stran



**Društvo
Innera**

Društvo za osebno odgovornost
in družbeno udejstvovanje

Izpolni vprašalnik



VSEBINA

01

TI KOT INICIATOR PROCESA

Tvoja energija premika proces naprej

02

ODKRIJ

Opazuj, poslušaj, razumi – ne ugibaj

03

ZAMISLI SI

Pusti idejam, da tečejo, oceni jih kasneje

04

USTVARI

Ne čakaj na popolnost

05

TESTIRANJE

Pridobi povratne informacije

06

IMPLEMENTACIJA

Uvedba v okolje

07

KAJ JE INOVATIVNA MISELNOST?

Demistifikacija inovacije

TI KOT INICIATOR PROCESA

TVOJA ENERGIJA PREMIKA PROCES NAPREJ

Ti si pobudnik/-ca.

- Proces inovacij je odvisen od ljudi, ki pri njem sodelujejo.
- Način razmišljanja, odprtost in pripravljenostjo na spremembe ima pomemben vpliv.
- Vsak, ki opazuje svet, prepoznava vzorce, motnje in priložnosti, lahko spodbuja inovacijski proces.
- Ker spremembe v okolju ustvarjajo nove priložnosti, je sposobnost opazovanja in povezovanja informacij s pravimi potrebami ključnega pomena.
- Ta veščina ni prirojena – lahko se je naučimo in jo okrepimo, tako kot šport, jezik ali ustvarjalnost.

Inovativen način razmišljanja

- Je praksa, ki jo razvijamo.
- Učenje iz povratnih informacij in odprtost za nove možnosti.
- V svojem bistvu je inovativen miselni okvir sestavljen iz:
 - **Radovednosti** – želje po razumevanju, kako stvari delujejo (ali zakaj ne delujejo).
 - **Poguma** – pripravljenosti preizkusiti nekaj novega, kljub negotovosti.
 - **Prilagodljivosti** – sposobnosti sprejemanja sprememb, ki jih prinašajo nove ideje.
 - **Vztrajnosti** – moči, da vztrajaš tudi takrat, ko stvari ne gredo po načrtih.

Samoocena: Kako pogosto te to opisuje?

Radovednost

Kako zelo me zanima razumevanje, zakaj stvari delujejo tako, kot delujejo?

Ali pogosto raziskujem, postavljam vprašanja in se poglobljam?

☐ Nikoli ☐ Redko ☐ Včasih ☐ Pogosto ☐ Vedno

Pogum

Kako pripravljen/-a sem tvegati in preizkusiti nove ideje, tudi če ne vem, kako se bodo izkazale?

☐ Nikoli ☐ Redko ☐ Včasih ☐ Pogosto ☐ Vedno

Vztrajnost

Ko se srečam z ovirami ali neuspehi – ali vztrajam, iščem rešitve in se učim iz svojih izkušenj?

☐ Nikoli ☐ Redko ☐ Včasih ☐ Pogosto ☐ Vedno

Prilagodljivost

Kako dobro se prilagajam spremembam in nepričakovanim situacijam?

Ali znam spremeniti smer, ko dobim nove informacije?

☐ Nikoli ☐ Redko ☐ Včasih ☐ Pogosto ☐ Vedno

Razmislek o tvojem načinu razmišljanja in motivaciji

Kaj si opazil/-a pri sebi?

Ali sem katero lastnost dosledno ocenil/-a višje ali nižje od drugih? Kaj ti je posebej padlo v oči med odgovarjanjem?



Kaj te je najbolj presenetilo?

Nekaj, česar nisi pričakoval/-a, ali razlika med tem, kako vidiš sebe, in tvojimi odgovori.

Na primer. Ali imam pogum, a mi primanjkuje vztrajnosti? Sem radoveden/-a, a težko spreminjam smer?



Na katerem področju se najbolje počutiš in kje bi se rad/-a še razvijal/-a?

Kako se ta moč pokaže v tvojem delu ali življenju? Kako ti je pomagala premagovati izzive ali razvijati ideje? Kaj ti morda preprečuje, da bi pokazal/-a več te lastnosti?

Je to strah, navade, pomanjkanje prakse ali kaj drugega?



Nasvet:

Ne gre za to, da si pri inoviranju "dober" ali "slab" — gre za razvijanje zavedanja. Te lastnosti lahko vse vadiš in krepiš skozi čas, tako kot vsako drugo veščino.

Neuspeh

- Kaj nam pomeni zmaga/dosežen cilj?
- "Neuspeh" ni nujno negativen pogosto odraža le naša začetna pričakovanja.
- Vsak kos povratne informacije – tudi "negativne" – je dragocen vpogled.
- Zavrnitev nam včasih lahko pove več kot potrditev.

Motivacija

- Kaj je tvoj osebni "zakaj"?
- Inovacijski proces se začne z notranjo iskrico – a ta iskra je za vsakega drugačna.
- Inovacijski proces je kompleksen in poteka v negotovosti zato se pogosto srečujemo:
 - z nelagodjem,
 - dvomi in
 - notranjimi ovirami.
- Razumevanje, kaj nas poganja, pomaga peljati proces naprej kljub oviram – v težkih trenutkih se znova spomnimo kaj nas motivira:
 - morda želja po dobičku
 - morda povezovanje z drugimi.
 - poklicanost, da prispevaš k reševanju večjih izzivov sveta.
- Večina nas nosi mešanico teh motivacij, ki se skozi čas spreminjajo in razvijajo.

Kaj me motivira?

Vprašaj se iskreno – piši svobodno, brez sodb:

- Kaj me trenutno motivira najbolj?
- Kdaj čutim energijo, navdušenje in zagon?
- Kaj me na dober način potegne iz cone udobja?
- Ali me bolj žene želja po:
 - ustvarjanju?
 - izboljševanju?
 - reševanju problemov?
 - vplivanju?
 - učenju?
 - občutku svobode?



Kdaj se počutim kreativno?

Kreativnost pogosto prihaja v valovih – včasih spontano, drugič šele po več neuspešnih poskusih.

Pomaga, če veš, kaj te v takšnih trenutkih podpira in kaj te premakne naprej.

- **Kdaj imaš občutek, da imaš največ ustvarjalnih idej?**
- **Kaj vpliva na tvojo ustvarjalnost v teh trenutkih?**
- **Kaj ti pomaga, da se iz občutka praznine premakneš v ustvarjalni tok?**



02 ODKRIJ

OPAZUJ, POSLUSAJ, RAZUMI - NE UGIBAJ

Priložnosti

Kje se skrivajo priložnosti?

- v težavah,
- tam, kjer stvari ne delujejo dobro,
- kjer se ljudje trudijo, improvizirajo ali obstanejo,
- v skritih potrebah, ki so pogosto neizrečene ali nejasne.

Kaj ustvari priložnosti?

- Spremembe v vedenju,
- tehnologiji,
- zakonodaji,
- trgih,
- vrzeli,
- nove zahteve.

Kdo najde rešitve?

- uporabniki sami
- tisti, ki opazijo priložnosti

Potrebe v inovacijah

Ljudje uporabljajo izdelke in storitve, da zadovoljijo potrebo:

- Opravijo nalogo.
- Rešijo težavo.
- Se izognejo težavi.

Potreba je vsak problem, želja ali vrzel, ki jo želi nekdo nasloviti ali izpolniti.

Lahko je povezana:

- z izvedbo naloge,
- s premagovanjem izziva ali
- s tem, kako se ljudje želijo počutiti ali povezati z drugimi.

Ustvarjanje vrednosti:

- Razumevanje in odzivanje na takšne potrebe

Začni s preprostim vprašanjem, ki vodi k odkrivanju priložnosti:

→ *Kaj me moti v mojem okolju?*

1. _____

2. _____

3. _____

RAZMISLEK

Kako odkriti potrebo?

Empatija

- Ni samo sočutje
- Pristna radovednost o tem, kako drugi razmišljajo, čutijo in se obnašajo.
- Postaviti se v čevlje drugih ljudi.

Zavedaj se pristranskosti

Nezavedne predpostavke, preference ali navade, ki vplivajo na to, kako:

- vidimo težave,
- ustvarjamo ideje,
- interpretiramo povratne informacije,
- sprejemamo odločitve.

signal

signal

rešitev ustvarja vrednost

Od frustracije → do bolečine → do neizpolnjene potrebe

- | | | |
|---|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Znak, da nekaj ne deluje.• Je čustveni odziv• Simptom globljega problema.• Katera potreba povzroča čustven odziv | <ul style="list-style-type: none">• Globlja težava, ki se skriva za frustracijo.• Bolečina se pokaže kot izgubljen čas, zmeda, stres ali trud.• Večja bolečina, bolj nujna je potreba. | <ul style="list-style-type: none">• Kako se ljudje v resnici obnašajo?• Kaj jih frustrira ali povzroča težave?• V kakšnih situacijah se tako obnašajo?• Kaj jih "boli" — kaj bi želeli, da bi bilo drugače?• Kompleksnih potreb uporabniki pogosto ne znajo jasno izraziti. |
|---|--|---|

Orodja za odkrivanje vpogledov

Opazovanje – v resničnem okolju; dejanja ljudi pogosto povedo več kot njihove besede.

Intervjuji – Sprašuj o konkretnih izkušnjah, ne o mnenjih. Na primer: „Mi lahko opišeš, kako je potekal zadnjič, ko se ti je to zgodilo?“

Analiza vzorcev – Išči ponavljajoče se težave, cilje in obvode (rešitve po svoje). Kaj ljudje poskušajo doseči? Kaj jim pri tem stoji na poti?

Kako lahko dobimo vpogled v potrebe?

Začni s tem, da ponovno premisliš vprašanje iz prejšnjega razdelka:

»Kaj me moti v mojem okolju ...«

Poglej svoj prejšnji odgovor, da si osvežiš razmišljanje.

Zdaj razmisli, kako lahko začneš opazovati okolje, kjer se ta težava pojavlja. Razmisli:

Kaj bi opazoval/-a (koga, kje, kdaj, kako)?



S kom bi se pogovarjal/-a ali opravil/-a intervju?



Kaj bi vprašal/-a?



ALI JE TO *PRAVI* PROBLEM ZATE?

Izberi izziv, v katerega verjameš in mu želiš posvetiti svoj čas, energijo in pozornost.

Vprašaj se:

- **Ali mi je to všeč?** Ali me ta tema ali izziv resnično zanima?
- **Ali sem dober/-a pri tem** (ali sem pripravljen/-a rasti)? Ali imam nekaj veščin, izkušenj ali motivacije, da jih razvijem?
- **Ali to lahko ustvari vrednost?** Bi ta rešitev lahko koristila ljudem, okolju, skupnosti — ali celo postala uspešna poslovna ideja?

Če na vsa tri vprašanja odgovoriš z »da«, si na pravi poti.

Rešuješ pravi problem?

Vprašanje	Ja	Ne	Nisem prepričan/-a
Ali mi je to všeč?	☐	☐	☐
Ali sem pri tem dober/dobra oz pripravljen/-a izboljšati se?	☐	☐	☐
Ali to lahko ustvari vrednost — vključno s potencialno finančno vrednostjo?	☐	☐	☐

RAZMISLEK

PREVEDI SVOJE VPOGLEDE V IZZIV

Zakaj ti ta korak pomaga:

- Usmeri svoj trud – Izogni se nejasnim ciljem in osredotoči se na tisto, kar res šteje
- Uskladi svojo ekipo – Vsi imajo skupno razumevanje izziva
- Poveži se z resničnimi ljudmi – Ostani prizemljen v dejanskih potrebah, ne v predpostavkah
- Spodbudi ustvarjalnost – Dobro oblikovano vprašanje odpre prostor za sveže ideje

Izziv vs. Problem – uporabi izraz, ki v tebi vzbudi več radovednosti in ustvarjalnega razmišljanja.

Neizpolnjena potreba → Opredelitev izziva → Vprašanje izziva

- | | | |
|---------------------------|---|-------------------------------|
| • Problem, ki ga rešujemo | • Kdo doživlja težavo | • Usmerjeno vprašanje. |
| | • Kaj se dogaja (frustracija, ovira, potreba) | • »Kako bi lahko...«) |
| | • Kje ali v kakšnem kontekstu se to dogaja | • Temelji na izjavi o izzivu. |

INOVACIJSKI IZZIV

Velik del našega **online vedenja** je povezan z rutinami, ki so skoraj avtomatske – opravljamo jih skoraj ne da bi se tega zavedali. Te rutine vplivajo na to, **kako preverjamo, brskamo po vsebinah, preklapljamo med nalogami ali odgovarjamo**, tako pri delu kot doma. Vplivajo na to, kako usmerjamo pozornost, sprejemamo odločitve in ukrepamo skozi vsakdan.



Naš fokus je raziskati, kaj se lahko spremeni, če smo bolj pozorni na te vzorce.

Kdo to doživlja (posameznik, skupina)

Kaj se dogaja (problem ali izziv)

Kakšen je kontekst (kdaj in kje se to dogaja)

Kako bi lahko...

ZAMISLI SI

PUSTI IDEJAM, DA TEČEJO, OCENI JIH KASNEJE

Divergentno razmišljanje = pomaga ti razmišljati široko – odpiraš um številnim idejam brez presojanja, raziskuješ široko in ustvarjalno.

- Osredotoči se na količino
- Brez presojanja
- Raznolikost
- Kreativnost
- Omejitve

Začetna ideja, opazanje, frustracija, občutek, da nekaj ne deluje ali zunanji pritisk, ki nas je spodbudil k inovacijskemu procesu.

Rešitev (produkt, storitev, proces,...)

Konvergentno razmišljanje = pomaga ti razmišljati ozko, usmerjeno – zožáš možnosti, izbiraš in izpopolnjuješ ideje, da najdeš najboljše rešitve.

- Najdi vzorce
- Uporabi domišljijo
- Gradi na idejah drugih
- Ocenjevanje idej

Brainstorming



1. Odloži presojo

Kreativni prostori so območja brez obsojanja – omogočajo prost pretok idej, da lahko ljudje gradijo drug na drugem in razvijajo odlične zamisli.



2. Spodbujaj drzne ideje

Sprejmi najbolj nenavadne in izvirne zamisli. Pogosto je razlika med “norimi” in “briljantnimi” idejami zelo majhna.



3. Gradi na idejah drugih

Poskusi uporabljati “in” namesto “ampak” – to spodbuja pozitivnost in vključevanje ter vodi do množice novih idej.



4. Ostani osredotočen na temo

Skušaj ohranjati razpravo usmerjeno v cilj. Odstopanja so lahko koristna, vendar moraš imeti ves čas pred očmi glavni namen.



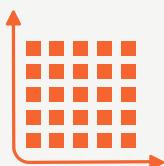
5. Ena razprava naenkrat

To je lahko težko – še posebej, kadar je v prostoru veliko ustvarjalnih ljudi – a vedno razmišljaj o izzivu in kako ostati na pravi poti.



6. Bodi vizualen

Uporabi barvne markerje in listke (Post-it). Prilepi ideje na steno, da jih bodo tudi drugi lahko videli in si jih lažje predstavljali.



7. Ciljaj na količino

Ideje ustvarjaj hitro in v velikem številu. V 60-minutni seji poskusi ustvariti vsaj 100 idej.

Vir: <https://www.ideo.com/>

04 USTVARI

NE ČAKAJ NA POPOLNOST

Kaj je prototipiranje?

- Vizualizacija – izdelava oprijemljive različice tvoje rešitve
- Preprosta, začetna različica
- Nekaj kar lahko delimo z uporabniki
- Cilj je hitro učenje
- Osredotočenost na eno vprašanje

Lahko je (med drugim):

- skica
- (papirnat) model
- klikabilni osnutek
- osnovni delujoči izdelek



Ali naš prototip rešuje vse potrebe določenih uporabnikov (simplistična verzija)

Ali rešujemo problem in kako dobro (Končna oblika rešitve s podpornimi funkcijami)

Prototip ideje → Prototip koncepta → Prototip funkcij → Prototip rešitve

V kakšni meri ideja zadovoljuje potrebe, kaj ostaja nenaslovljeno (simplistična verzija)

Testiranje osnovnih funkcionalnosti (Oprijemljiva oblika funkcij)

05 TESTIRANJE

PRIDOBI POVRATNE INFORMACIJE

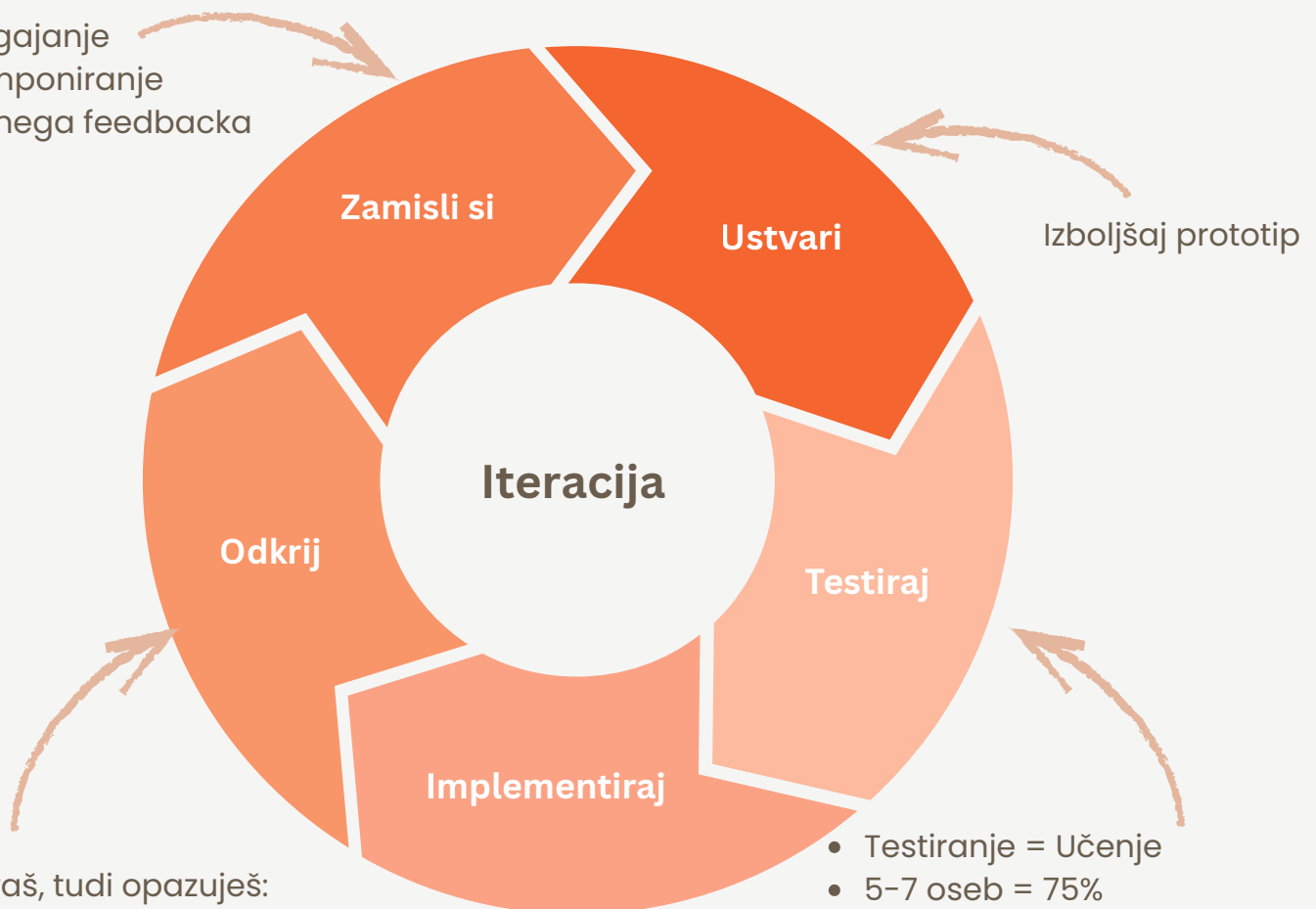
Zakaj testirati?

- Zgodaj in pogosto (optimizacija stroškov in časa)
- Prehod iz domneve v dokaze
- Fokus na uporabnika (zbiranje feedbacka)
- Testiranje tvoje ideje je vprašanje: »Ali deluje?« in »Zakaj se uporabniki odzivajo tako, kot se?«

Oblike testov

- intervjuji;
- opazovanje in spremljanje uporabe (bolj za produkte);
- gverilsko testiranje (ideja brez konteksta)
- glasno testiranje (od uporabika zvemo, kaj jih zmede, s čim imajo težave)
- A/B testiranje

- Prilagajanje
- Vkomponiranje zbranega feedbacka



Ko testiraš, tudi opazuješ:

- Ali ljudje **razumejo** tvojo rešitev?
- Ali jo lahko enostavno **uporabljajo**?
- Kaj jih **frustrira ali zmede**?

- Testiranje = Učenje
- 5-7 oseb = 75%
- Različnimi deležniki = različne perspektive

IMPLEMENTACIJA

UVEDBA V OKOLJE

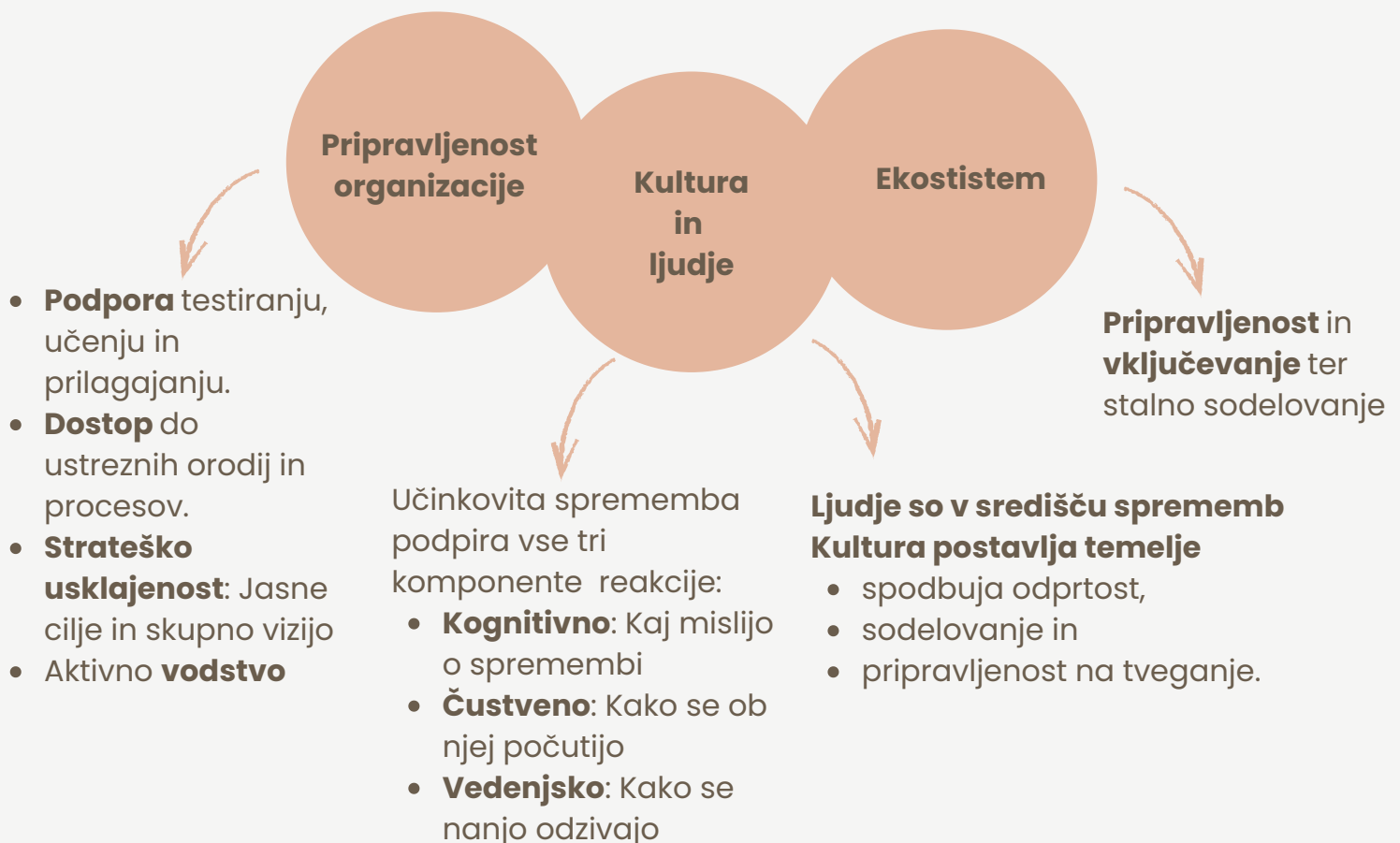
Zakaj je ta faza pomembna

- Spremembe sprožijo različne odzive. Pogosto so ti odzivi mešani:
 - **Frustracija:** »Še ena stvar, ki jo moram naučiti!«
 - **Radovednost:** »Ali mi lahko to pomaga?«
 - **Oklevanje:** »Kaj pa, če bo naredilo stvari še slabše?«
 - **Upanje:** »Morda bo to nekaj izboljšalo.«

Lastnosti inovacije, ki vplivajo na uspešnost implementacije:

- Jasna prednost.
- Usklajenost z vrednotami.
- Vidnost rezultatov.
- Nizka kompleksnost.
- Možnost preizkušanja.

Kaj spodbuja uspešno implementacijo?



KAJ JE INOVATIVACIJA?

DEMISTIFIKACIJA INOVACIJE



Faze procesa inovacije

Faze niso linearne in v praksi ne potekajo vedno ena za drugo.

Pogosto:

- se med seboj prepletajo,
- se v določene faze vračamo,
- kakšno fazo preskočimo
- kakšne faze večkrat ponovimo.

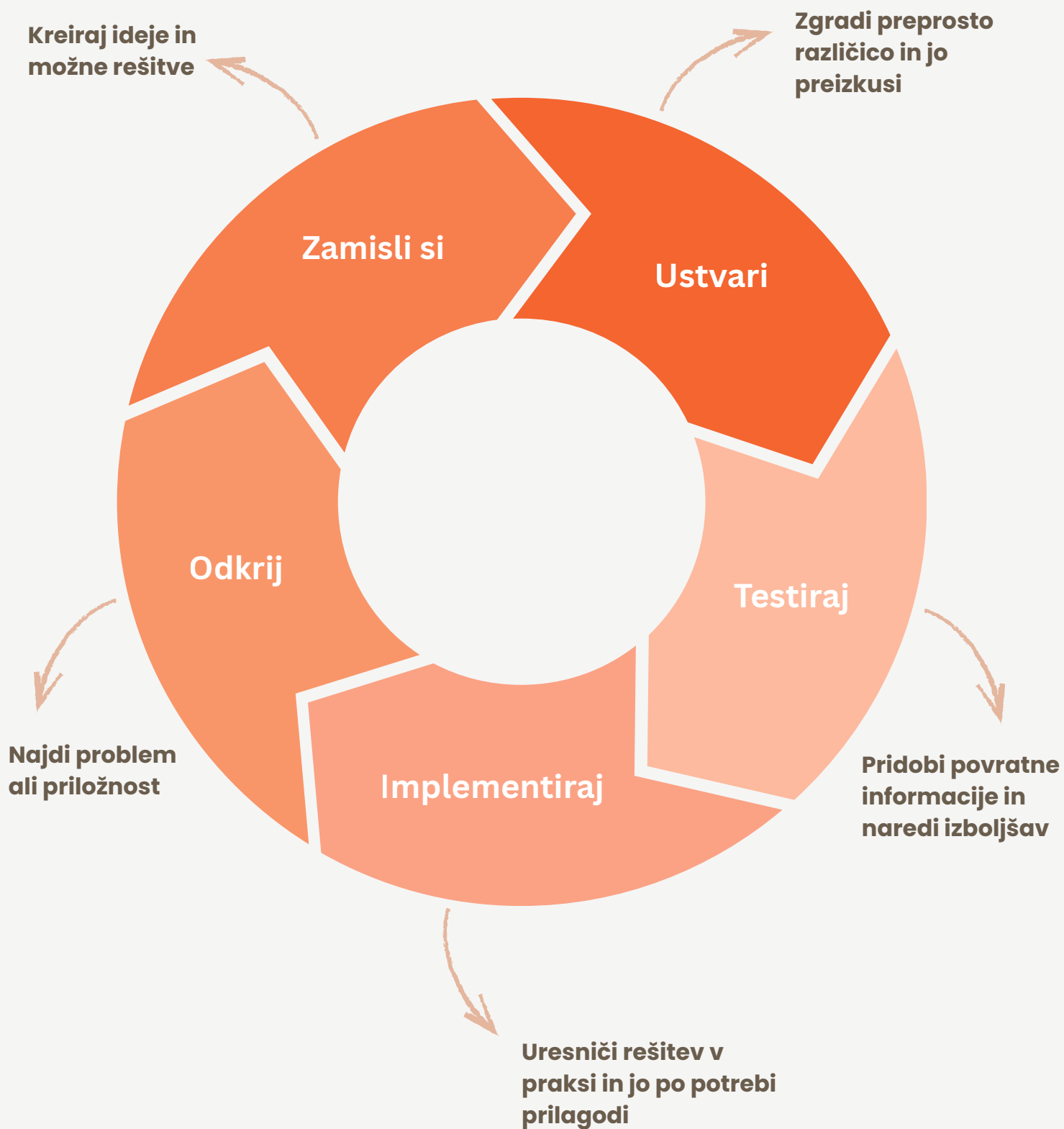
Faze razumi kot smernice, ne kot kontrolni seznam. Pomagajo ti:

- razumeti proces,
- vzpostaviti, kje se trenutno nahajaš,
- odločiti se za naslednji korak.

Metode inovacije

- Ni enega pravilnega načina za inoviranje.
- Metode so smernice in orodja – a nobena ni univerzalna rešitev primerna za vse.
- Primeri: Design Thinking, Lean Startup, Agile, Scrum.
- Skupno jim je osredotočenost na razumevanje uporabnikov, zgodnje testiranje idej in izboljšave skozi hitro, ponavljajoče se učenje.

Faze inovacijskega procesa



Inovacija

Proces, v katerem ideje ali izboljšave spremenimo v resničnost, ki prinaša vrednost ljudem.

Izum

Popolnoma novo stvaritev (izdelek, metoda ali tehnologija). Postane inovacija šele, ko se uporablja in je uporabna.

Iteracija

Ponovitev korakov za učenje, izboljševanje in prilagajanje idej. Vsak cikel izboljša rešitev.

Empatija

Razumevanje, kako se drugi počutijo, kaj jih frustrira in kaj potrebujejo.

Bolečina

Globlja težava za frustracijo — izguba časa, stres ali ovire, ki preprečujejo ljudem izpolnitev njihovih potreb.

Frustracija

Vidni znak, da nekaj ne deluje — ko se ljudje počutijo blokirane, jezne ali zataknjene.

Vrednost

Pomenljiva korist, ki jo rešitev prinaša — na primer prihranek časa, znižanje stroškov, izboljšanje izkušenj ali odpiranje novih priložnosti.

Potreba

Problem, želja ali vrzel, ki jo ljudje želijo rešiti — nekaj, kar želijo doseči, premagati ali izboljšati v svojem življenju.

Možganska nevihta (Brainstorming)

Kreativen proces hitrega generiranja veliko idej brez ocenjevanja, da se raziskujejo nove možnosti.

Prototip

Preprosta, zgodnja različica ideje, ki jo je mogoče hitro in poceni testirati.

Implementacija

Uvajanje rešitve v resnični svet in prilagajanje zanjo.