

ИМЕ НА ДЕЙНОСТТА: **Време е за SCAMPER!**

Дейност 2 / Прилагане на креативни техники

Съдържание	Умения	Компетенции
Креативна техника SCAMPER	- Използване на SCAMPER - Представяне на концепции	- Нестандартно мислене - Сътрудничество - Мозъчна атака (брейнсторминг)

Общ преглед

Време е за SCAMPER!	
Описание	<p>Тази дейност се фокусира върху използването на техниката SCAMPER за насочване на идеите на обучаемите към иновации.</p> <p>SCAMPER е акроним, образуван от съкращението на: substitute (заместити), combine (комбинирай), adapt (адаптирай), modify (модифицирай), put to another use (използвай по друг начин), eliminate (елиминирай), reverse (обърни посоката). Това е техника за креативно мислене, която помага на учащите да изследват нови възможности (проверете модул 5, тема 2). Участниците в групите трябва да изберат съществуващ продукт или услуга и да проведат мозъчна атака за начините за неговото подобряване и/или постигане на добавена стойност за потребителите във всеки отделен случай.</p> <p>След това групите представят решенията си пред колегите си и получават обратна връзка. Накрая учителят заедно с обучаемите трябва да отделят известно време за размисъл върху упражнението и да оценят основните изводи.</p>
Материал	Листове, молив/писалка, маркери, лепящи листчета, бяла дъска
Продължителност	<p>Кратко обяснение на модела: 10'</p> <p>Формиране на групи и избор на продукт/услуга: 10'</p> <p>Мозъчна атака на групите (брейнсторминг): 30'</p> <p>Презентации на групите и обратна връзка: 10' на група</p> <p>Размисъл в клас: 10'</p>



	<i>Обща продължителност: До 1,5 ч. приблизително, в зависимост от броя на групите</i>
Приложимост	<i>Физически: в групи от 3-5 души, в зависимост от общия брой участници Онлайн: чрез платформа за онлайн срещи, като се използват стаи за почивка за формиране на групи и използване на онлайн бяла дъска, например Miro.</i>

Дейност

Обяснете накратко на участниците инструмента за творческо учене SCAMPER: защо да го използвате, какви са характеристиките му и т.н. (можете да проверите тема 2 от модул 5).

Уверете се, че всички участници могат да видят значението на акронима SCAMPER по време на дейността, както е показано по-долу. Ако дейността се провежда във физическа среда, можете да разпечатате листове с обяснения и примерни въпроси или да покажете тези елементи чрез проектор. Ако дейността се извършва онлайн, можете да изпратите съответните електронни файлове, които всеки екип може да използва във фазата на мозъчната атака.

Разделете участниците на групи от по 3-5 души и им обяснете, че трябва съвместно да изберат съществуващ продукт/услуга/проблем и да проведат мозъчна атака за начините, по които да го подобрят и/или да постигнат добавена стойност за потребителите. Направете общ преглед на участниците за това какво означава SCAMPER и споделете някои въпроси, които биха могли да зададат за всяка буква от мнемониката за насока:

Замести

- Какви материали или ресурси можете да замените или подмените, за да подобрите продукта/услугата?
- Какъв друг продукт или процес бихте могли да използвате?
- Какви правила бихте могли да замените?
- Можете ли да използвате този продукт на друго място или като заместител на нещо друго?
- Какво ще се случи, ако промените чувствата си или отношението си към този продукт/услуга?

Комбинирай

- Какво ще се случи, ако комбинирате този продукт/услуга с друг, за да създадете нещо ново?
- А ако комбинирате цели или задачи?



- Какво бихте могли да комбинирате, за да увеличите максимално използването на този продукт/услуга?
- Как бихте могли да комбинирате таланти и ресурси, за да създадете нов подход към този продукт/услуга?

Адаптирай

- Как бихте могли да адаптирате или пренастроите този продукт/услуга, за да служи за друга цел или употреба?
- На кого или на какво бихте могли да подражавате, за да адаптирате този продукт/услуга?
- Какво друго е подобно на вашия продукт/услуга?
- В какъв друг контекст бихте могли да поставите своя продукт/услуга?
- Какви други продукти/услуги или идеи можете да използвате за вдъхновение?

Модифицирай

Как бихте могли да промените формата, външния вид или усещането за вашия продукт/услуга?

- Какво бихте могли да добавите, за да модифицирате този продукт/услуга?
- Какво бихте могли да подчертаете или да изтъкнете, за да създадете по-голяма стойност?
- Кой елемент от този продукт/услуга бихте могли да подсилите, за да създадете нещо ново?

Използвай по друг начин

- Можете ли да използвате този продукт/услуга някъде другаде, може би в друга индустрия?
- Кой друг може да използва този продукт/услуга?
- Как този продукт/услуга би се държал по различен начин в друга среда?
- Можете ли да рециклирате отпадъците от този продукт, за да направите нещо ново?

Премахни

- Как бихте могли да рационализирате или опростите този продукт/услуга?
- Кои функции, части или правила можете да премахнете?
- Какво бихте могли да омаловажите или намалите?
- Как бихте могли да го направите по-малък, по-бърз, по-лек или по-забавен?
- Какво би се случило, ако отнемете част от този продукт/услуга? Какво бихте имали на негово място?



Обърни посоката

- Какво би се случило, ако обърнете този процес или подредите нещата по различен начин?
- Ами ако се опитате да направите точно обратното на това, което се опитвате да направите сега?
- Какви компоненти бихте могли да замените, за да промените реда на този продукт/услуга?
- Какви роли бихте могли да размените?
- Как бихте могли да реорганизирате този продукт/услуга?

Групите трябва първо да прегледат основните принципи на идеята и да помислят за колкото се може повече въпроси. След това, когато изложат всички идеи на масата, е време да организират информацията и да измерят резултатите. След това те трябва да анализират съдържанието, да се задълбочат в него и да преценят дали резултатите се отнасят за разглеждания случай. Ако това не е така, продължете да проучвате.

След фазата на мозъчна атака поканете всяка група да представи своите решения и да получи въпроси/отзиви от публиката.

След всички презентации обсъдете с участниците какво смятат, че са придобили от тази дейност. Насърчете ги да участват, като използвате въпроси като:

- Кое е най-важното нещо, което научихте днес? Защо смятате, че е така?
- Кога сте били най-креативни и защо смятате, че това е така?
- Какво бихте променили, ако имахте възможност да повторите тази дейност?

Съвети/предложения за дейността

- ✓ Някои от идеите, които обучаемите генерират с помощта на инструмента, може да са непрактични или да не отговарят на вашите условия. Насърчете ги да не се притесняват за този аспект и пояснете, че целта е да се генерират колкото се може повече идеи.
- ✓ Уверете се, че всяка група е избрала продукт/услуга преди началото на мозъчната атака. Ако някоя от групите не може да намери и или да се споразумее за продукт/услуга, с която да работи, помогнете им, като им предложите някои съществуващи продукти, услуги, например Pepsi, Netflix, PlayStation и т.н. или нещо, което е известно на местно ниво.