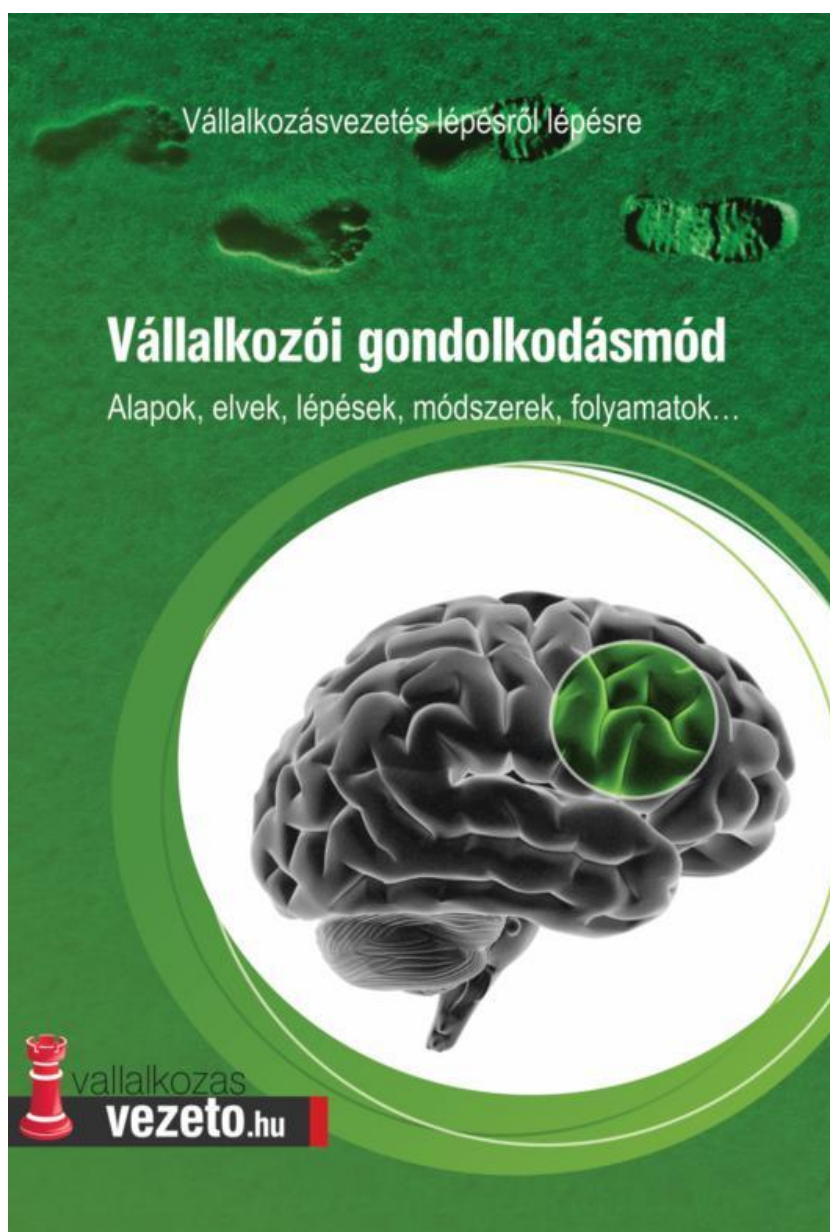


Vállalkozói Gondolkodásmód Fejlesztése Lépésről Lépésre



Vállalkozói Gondolkodásmód Fejlesztése

Lépésről Lépésre

Tájékoztató kártya 1.

Mi ez?

A vállalkozói gondolkodást többféle módon közelíthetjük meg.

Sok vállalkozó nem képes vállalkozóként gondolkodni.

Nem ismeri a vállalkozói játékszabályokat.

Valószínűleg ismeri a cégét, bár ez nem minden esetben fogalmazható meg tudatos ismeretként. Ezért nem tudja élvezni a saját cége ismeretének előnyeit, és nem képes minden esetben közömbösíteni a hátrányait.

Ahhoz, hogy a vállalkozói környezetben, a saját cégében legyenek vállalkozói ötletei, és megoldásai, valamilyen módon össze kell kapcsolni a külső tágabb környezetet a személyes tudásával, tapasztalataival, mindezt a cégen keresztül.

Amikor ez lehetséges, akkor a sok fogalom, helyzet, megoldás, probléma, ami addig nem tudatosult, tudatossá válhat.

Összekapcsolódnak.

A tanulás során a múltbéli tapasztalat a pillanatnyi tanulás eszközével kapcsolódik a jövőbeli célokhoz.

A Vállalkozói Gondolkodásmód kártyasorozata ezt hivatott elérni vállalkozói szinten.

A végeredmény: hogy a múltbéli történéseket képes lesz áttekinteni és tanulni belőlük, ill. a jövőben, amikor a kártyák szerinti helyzetbe kerül, már képes lesz tudatosan dönteni a folytatásról.

Nem hivatott a kártyacsomag a külső vállalkozói környezet bonyolult, jogi, adózási, munkaügyi, stb. vonatkozásaival foglalkozni.

A csomagban lévő kártyákon az információk valamilyen logika alapján kerültek csoportosításra. Ez nem jelenti azt, hogy csak abba a csoportba tartozhatnak, hiszen nagyon sok összefüggés van. Egy elv az egyik csoportba is tartozhat, meg egy másikba is.

Vállalkozói Gondolkodásmód Fejlesztése

Lépésről Lépésre

Tájékoztató kártya 2.

Kártya témák:

1. [Alapinformációk](#)
2. [Elvek](#)
3. [Állapotok](#)
4. [Nézőpont](#)
5. [Folyamat](#)
6. [Jövő](#)
7. [Megvalósítás](#)
8. [Cégvezetővé válás lépései](#)
9. [Vezetés](#)
10. [Módszerek](#)

A kártyák másolása, és engedély nélküli megjelenítése jogi következményeket vonhat maga után

Vállalkozói Gondolkodásmód Fejlesztése

Lépésről Lépésre

Tájékoztató kártya 3.

Hogyan használja ezeket a kártyákat?

A kártyák témákba vannak csoportosítva.

A kártya témája pl. 5 Folyamat.

Minden témában több kártya található. Ezek száma témánként eltérő lehet.

Minden kártyának van egy neve és száma:

pl. Név: 5. Folyamat, 4. Növekedés fejlődés.

A fentiek alapján bármikor könnyen rendezheti a kártyákat.

A kártyán lévő információ elolvasása, megértése után:

- próbálja meg beazonosítani, hogy találkozott e már olyan helyzettel, amikor az érvényes volt.
- emlékezzen vissza, hogyan viszonyult akkor a helyzethez
- mi lett a kimenetele annak a szituációnak
- a mostani információ hogyan segített volna

Néhány napon keresztül nézze át a kártyák egy részét, és igyekezze megjegyezni azt, amiről szól.

Amikor olyan szituációba kerül, amiről már olvasott, eszébe fog jutni, és a helyzetet már a kibővült tudásával tudja kezelni.

Időnként nézze át az összes kártyát, mert változik az Ön a cége helyzete, és a külső körülmények is. Új gondolatok megismerése a meglévő gondolatait más ötletekhez juttathatja.

Gondolja tovább a kártyán lévő szempontokat. Mire érdemes még cégen belül kiterjesztenie a gondolkodást abból a szempontból?

Vállalkozói Gondolkodásmód Fejlesztése

Lépésről Lépésre

1. ALAPINFORMÁCIÓK - 1. MEGÁLLAPODÁS

Van kettő vagy több cég, akik valakinek a javaslatát, felajánlását kölcsönösen elfogadják megállapodást kötnek.

Innentől a két fél megállapodását nem lehet csak cégenként tekinteni, hanem egy egységes egészként is kell.

Ha valaki ezt nem tartja be, akkor nem csak az egészet, hanem a másik fél részét is megsemmisíti. Ez nem megengedhető. A másik fél számít rá, sorban áll nála a feladat, foglalja az időt, kapacitást, pénzt különít el rá. Egy folyamatban megakasztja a haladást.

Ha egyszer előfordul, nem támaszkodnak többé úgy rá, tehát visszaüt arra, aki nem tartja be. A megbízhatóság csökken.

A megállapodás megszegése biztosan alacsonyabb hatékonyságúvá tesz, de az is lehet, hogy eredménytelenné is.

Vesztes - vesztes játszma alakul ki.

Pénz, bizalom, idő, lehetőség, üzlet, kapcsolat, hitelesség, szavahihetőség veszik el. Ezen kívül nem szabad elfeledkezni a rossz hír terjedéséről sem. Ezáltal más lehetőségek is elveszhetnek.

A megállapodást megszegő személyben rossz érzés, lelkiismeret furdalás alakul ki, amit később racionalizál, de rombolja a személyiségét.

Ő is tudja, hogy legalább egyszer megbízhatatlan volt, ami nem épít, hanem rombol. Ha mindezt még kifogások formájában rázúdítja a másik félre, akkor csak tetézi a bajt.

Azt, akinek más hibájából kell kezelni helyzeteket, még a bocsánatkérés sem igen érdekli. A mentegetőzés, és hajánál előrángatott indokok végképp nem.

Mit lehet tenni? Időben jelezni az akadályt, hogy legyen ideje a másik félnek döntést hozni, más megoldás felé elmozdulni. Egy egyszerű elfelejtés, vagy késés ugyanúgy előidézi ezt a folyamatot, mint egy nagy projektben való nem teljesítés.

A gyakori, vagy nagy hatású akadályközlés sem megoldás igazából, mert folyamatos problémamegoldásra készlet.

Az igazi megoldás a teljesítés.

Ehhez olyan vállalást kell tenni, amit biztosan meg tudunk valósítani a saját részünkről. Ezek ismeretében nem csak az, az Ön felelőssége, hogy betartsa, hanem az is hogy betartassa a megállapodásokat, amihez Önnek is köze van. [Tartalom](#)

Vállalkozói Gondolkodásmód Fejlesztése

Lépésről Lépésre

2. ELV – 1. AZ OKOT, ÉS NE A TÜNETET KEZELJE!

A világban sok megoldási törekvés csak a tünetek kezelésére irányul. Legyen ez akár üzleti, magán, egészségügyi vagy bármilyen probléma.

A tünetek kezelése nem az okok kezelése. Tehát a tünetek eltüntetése nem oldja meg a valós problémát, így az bármikor újjult erővel, vagy a korábnál erőteljesebben, nagyobb hatást kiváltva jelentkeznek. Akár sokkal nagyobb kellemetlenséget, kárt okozva, mint korábban.

Ezen felül, mivel a tünet kezelésével azt hisszük, hogy a probléma oldódott meg, meglepetésként fog érni bennünket a kiújulása. Felkészületlenek leszünk.

A legtöbb tünet mögött okok láncolata rejlik.

Amíg az alapvető kiváltó okot nem tudjuk, addig annak kezelésére még csak esély sincs.

Minden esetben keresse meg a kiváltó okot, és az azt kiváltó okot, és visszafelé egészen addig, amíg már nem talál többet, amit kezelni kellene.

Amikor a kiváltó okot kezeli, akkor más problémái is megoldódhatnak, mert, egy ok több irányban okoz hatásokat, tüneteket.

Pl. Egy szabad szájú ember nem csak rossz hatással van a cégen belüli környezetére, hanem a külső hatás sem marad el, ha ügyfél, beszállító, érdeklődő, lehetséges munkavállaló első impulzusként vele találkozik a cégben.

Az ilyen emberek eltávolítása nem csak a belső nyugtalanságot csökkenti, hanem eltüntet, egy lehetséges akadályt a cégről alkotott jó első benyomás kialakulása előtt.

Milyen tünet okoz most Önnek a legtöbb problémát?

Mi ennek a tünetnek a kiváltó oka? [Tartalom](#)

Vállalkozói Gondolkodásmód Fejlesztése

Lépésről Lépésre

3. ÁLLAPOTOK 1. SZAKÉRTŐ

Ki a szakértő?

Az embereknek megoldásokra van szükségük.

A megoldások szolgáltatójától elvárják, hogy értsen az adott területhez. Jobban, mint aki keresi a megoldást egy problémára, egy igény kielégítésére.

Sőt esetenként szakértőkkel szeretnének eljutni a megoldáshoz.

Vannak, akik a lehető legjobb szakértőre szeretnék bízni a problémáik megoldását.

Az azonos területen működő szakértők közül a legjobbak, többszörösét képesek elkérni, és kapni az általuk nyújtott megoldásért, mint mások.

Ön, a cége, miben szakértő?

Miben szeretne szakértő lenni?

Hogyan tudná ezt a szakértői állapotot előállítani?

Hogyan tudná ezt a célpiacának megmutatni?

Hogyan tudná elérni, hogy az Ön megoldását akarják, akár drágábban, mint a többi megoldást?[Tartalom](#)

Vállalkozói Gondolkodásmód Fejlesztése

Lépésről Lépésre

4. NÉZŐPONT - 1. RÉSZLETEK

Lássuk előre a részleteket. Ez sokkal precízebb megvalósítást tesz lehetővé.

Pontosabb lesz tőle a kommunikáció, a feladatok kiadása, szerződés-kötés, irányítás, ellenőrzés során.

Nélkülözhetetlen a célkitűzéstől a megvalósulásig.

A siker sok apró részletből tevődik össze.

A kudarc, néhány vagy akár csak egy kis kedvezőtlen részletből is kiindulhat.

Van most olyan projekt folyamatban a cégénél, amit a részletek mélyebb ismeretével, hatékonyabban lehetne megvalósítani?

A cége teljes működése elég részletesen közzé van téve az érintettek felé?

Az elvárások, szabályok elég részletesek ahhoz, hogy eredményes, és hatékony megvalósulást hozzanak?

Gondolja tovább a kérdéseket, és tegye fel a cégére vonatkozóan a legfontosabb szempontok vonatkozásában! [Tartalom](#)

Vállalkozói Gondolkodásmód Fejlesztése

Lépésről Lépésre

5. FOLYAMAT – 1 DÖNTÉSI HELYZETBE KERÜLNI

Az emberek általában szeretnek dönteni, még ha nem is tudnak minden esetben azonnal, jó eredménnyel, és gyorsan.

Ehhez a szakértő biztosítja a háttérrel.

- Felméri a pontos igényt,
- számba veszi a megoldás lehetőségeit,
- ismerteti azokat,
- és javaslatot tesz a döntés irányára,
- átsegíti a nehézségeken,
- és megoldja valamilyen szinten a problémát.

Az Ön számára ki biztosítja a döntéshez szükséges háttérrel?

Meggyőződött róla, hogy azon a területen szakértő?

A döntéseihez szükséges információ jó minőségben érkezik tőle?

Az adatai helytállóak?

Akiket Ön, vagy a cége juttat döntési helyzetbe, azok elégedettek az Ön által nyújtott háttérrel?

Valós megoldást nyújt az adott helyzetben?

Min kellene esetleg csiszolni, a cégében végbemenő folyamatokon, lépéseken, pontosságon?

Ne halogassa a kérdések megválaszolását, s azt hogy az ügyfeleit számukra kielégítő döntési helyzetbe hozza, mert ezzel igazi versenyelőnyt lehet elérni!

Arra pedig különösen ügyeljen, hogy Ön mindig felkészült legyen a cége számára kedvező kimenetelű döntések meghozásához. [Tartalom](#)

Vállalkozói Gondolkodásmód Fejlesztése

Lépésről Lépésre

6. JÖVŐ – 1. HOSSZÚ TÁV

Hosszú távú hozzáállás.

Minden feladathoz úgy fogjon hozzá, mintha az idők végezetéig kellene majd folytatnia.

A rövidtávon való gondolkodás rövid távú megoldásokat eredményez.

Ezek jók lehetnek, de nem hosszú távon. A sok rövidtávú megoldás nem helyettesíti a hosszú távon való gondolkodást.

Ha nincs hosszú távú megoldásunk, mindig újra kell kezdenünk, új energiák felszabadításával, amit másra is használhatnánk.

Lehet, hogy most még a pénzkeresés a legfontosabb tevékenység a cégben. Ezt is lehet olyan módon is csinálni, amelyben más cégek (személyek) leküzdendő akadályok, s lehet úgy is, hogy mások szövetségesek lesznek ebben.

Egy szövetségest még tehet ellenfelévé, de egy ellenfelet sokkal nehezebb szövetségessé tenni.

Mik azok a területek, ahol hosszabb távon kellene gondolkodnia?

Mik azok a tényezők, amelyek a mostani rövid távú megoldásokként folytatva, keményebben visszaüthetnek, mint amit még el tud viselni?

Mi az, ami akár életveszélyes is lehet Önre, a cégére nézve, ha nem változtat a hozzáálláson?[Tartalom](#)

Vállalkozói Gondolkodásmód Fejlesztése

Lépésről Lépésre

7. MEGVALÓSÍTÁS – 1. A LEGFONTOSABB, AMIRE FIGYELNI KELL

Kulcsfontosságú.

Mindig van a figyelni valók között olyan, ami meghatározza a cél, a program, feladat, az akció, a projekt sikerét.

Ha tudjuk mi az, akkor tudjuk, mi az, amire leginkább figyelünk kell.

Ezt nem téveszthetjük szem elől egyetlen pillanatra sem.

Folyamatosan követnünk kell a helyzetét, változásait.

Ez a Legfontosabb Dolog, több, szintén fontos dologból, eredményből építkezik.

Ezekon keresztül tudja a Legfontosabb Dolog változásait látni korábban, és kezelni az eltéréseit később.

Ehhez adatokra, mérési pontokra van szükségünk.

Kell, hogy legyen felelős, aki a Legfontosabb Dologra, és a fontos dolgokra figyel.

Az Ön cége működésében mi az a legfontosabb tényező, ami kiemelt figyelmet igényel?

Ez milyen fontos elemekből épül fel?

Ezeket ki figyeli?

Hol mérik ezt, milyen gyakorisággal, pontossággal? [Tartalom](#)

Vállalkozói Gondolkodásmód Fejlesztése

Lépésről Lépésre

8. CÉGVEZETŐVÉ VÁLÁS - 1. LEGYEN IDEJE CÉGVEZETŐNEK LENNI!

A legtöbb kisvállalkozás vezetőjének, - így lehet, hogy Önnek is - nincs elég ideje.

Rendbe kell tenni a személyes hatékonyságát. Ezt segíti elő az 1. LEGYEN IDŐ program. Az időmenedzsment, mint minden más, eszközök, és elvek megismerése és kipróbálása útján tanulható meg.

A legtöbb embernek erre egyszerűen nincs ideje.

Az elvek megismerhetők az ezzel foglalkozó könyvekből, az eszközök a hétköznapi életben mindenki számára könnyedén elérhetőek.

Ami miatt nehéz megoldani a hatékony alkalmazást az egyrészt a fegyelméletesség, másrészt az egyedi megközelítés. A fegyelem az alkalmazó egyéntől függ. Amíg betartja azokat a jól működő szabályokat, amelyek biztosítják a hatékony időmenedzsment eredményeit, addig nincs gond. De amikor elkezd eltérni attól, romlik a helyzet, és nem veszi észre időben, akkor az egész szemlélet eredménye változik meg egyben. Nem csak az a pont. Tehát kútba esik a törekvés, mert szétesik a rendszer, és szétesik az időmenedzsment is.

A másik fő szempont az egyedi megközelítés. Mivel nincs két egyforma ember, és két egyforma élet, és két egyforma vállalkozás, ezért két ember időmenedzsmentje sem lehet egyforma.

Ha nincs idő a saját rendszerrel történő kísérletezésre, akkor segítséget kell igénybe venni.

Amit vizsgálni kell,

- munkakörhöz tartozó feladat bonyolultsága
- a feladatok meddig tartanak
- mennyi kapcsolódó információt szükséges gyorsan elérni
- van-e ismétlődés, milyen ciklusokban jelentkeznek feladatok
- mennyi időhöz kötött feladat van
- mennyi feladat van naponta, és heti szinten
- milyen eszköz jöhet egyáltalán szóba
- mivel szeret dolgozni,
- mik a meglévő készségek, milyen készségein hajlandó javítani a személy,
- milyen adminisztrációt követelnek a feladatai, [Tartalom](#)

Vállalkozói Gondolkodásmód Fejlesztése

Lépésről Lépésre

9. VEZETÉS – 1. KONTROLL

A vezetők, különösen a vállalkozás vezetői számára a legfontosabb feladat a kontroll megszerzése, s megtartása.

Amikor a vezető el akar érni valamit, akkor elindít egy folyamatot.

Akkor, ott és olyan módon induljon el, ahogy azt ő eltervezte.

Ha ez nem úgy történik, és kedvezőtlenebb eredményt hoz, akkor láthatóan fontos lett volna már itt, a kontroll megtartása.

A továbbiakban, a működő folyamatot kontrollálni kell. Ez azt jelenti, hogy figyelnie kell, és amikor kedvezőtlen fordulat veszi kezdetét, meg kell tudni változtatni, sőt meg is kell tudnia állítani a folyamatot.

Majd mikor a folytatáshoz szükséges korrekciót elvégezték, újra el kell tudnia indítani a folyamatot.

Tehát képesnek kell lennie a vezetőnek

- elindítani
- megváltoztatni
- megállítani

Ezeket a lépéseket folyamatban is el kell tudnia végezni egymás után

- elindítás - megváltoztatás - megállítás
- elindítás - megállítás - megváltoztatás – elindítás
- megállítás - megváltoztatás – elindítás

Az Ön cégében kellő figyelmet fordítanak a kontrollra, vagy hiányzik?
Esetleg kevesebb figyelmet kap valamelyik elem, mint az szükséges lenne?

Minden fontos kontrollálandó terület megfelelő szintű kontroll alatt áll?

A végeredmény az Ön elképzelése szerint valósul meg? [Tartalom](#)

Vállalkozói Gondolkodásmód Fejlesztése Lépésről Lépésre

10. MÓDSZEREK – 1. AUTOMATIZÁLÁS

Az egyik legnagyobb hatékonyság növelő és hatástöbbszöröző eszköz.

Nem csak eszközökkel, gépekkel, szoftverekkel lehet automatizálni, hanem automatikus eljárások bevezetésével, vagy/és döntési lehetőségek megadásával.

A legegyszerűbb automatizálási módszer munkatársak esetén a folyamatokra mentén kialakított átadási-átvételi pontok meghatározása, rögzítése, közzététele.

A munkaköri leírásokban rögzített teendőkkel, célok kitűzésével, statisztikák meghatározásával, és gyűjtésével a legkönnyebben és legegyszerűbben automatizálhatóak azok a folyamatok, amelyek emberi közreműködést igényelnek.

Az emberi közreműködést nem igénylő folyamatok pedig szoftverekkel könnyen automatizálhatóak.

Ön mindent elkövetett ezen a területen, hogy az élő munkaigény, és ez által a költségek csökkentésével növelje a cége hatékonyságát?

Fel vannak térképezve azok a folyamatok, amelyek egyáltalán automatizálhatók?

Igénybe vesz más automatizálási megoldásokat? [Tartalom](#)

[Amennyiben tetszenek Önnek ezek a megközelítések, és szeretné mind a 100 kártya tartalmát megismerni, itt megteheti](#)

Ha szeretné ennek a 10 kártyának a tartalmát megismertetni ismerősével, nyugodtan küldje el az alábbi linket:

http://vallalkozasvezeto.hu/tartalom-111-vallalkozoi_gondolkodasmod.html



Stabil cégvezetési alapok vállalkozóknak