

MOJA HISTORIA

Warsztat przedsiębiorczości

Podręcznik uczestnika



*Wezwanie do przygody*

*W plecaku przedsiębiorcy mam:*

*Moja drużyna:*

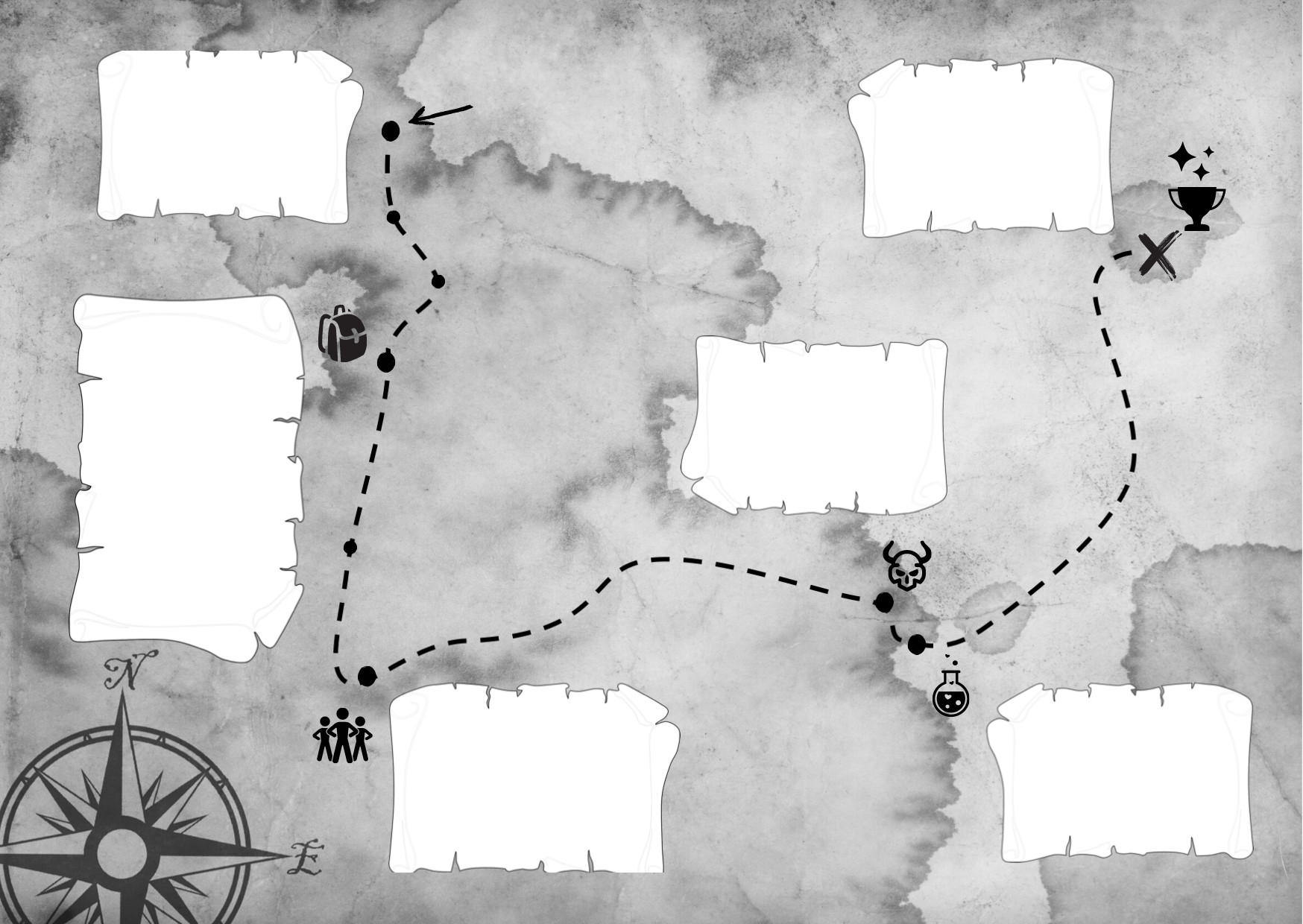
*Obawy, z którymi się zmierzę*

*Magiczne wskazówki*

*Skarb*

*gotowość na sukces ......*

*gotowość do działania: ......*



*START*

**MOJE MOTYWACJE**

Zastanów się dlaczego właściwie chcesz mieć własną firmę. Każdy wybór życiowy coś daje, ale także coś odbiera. Sprawdź, czy Twoja motywacja jest tak silna, by pomóc Ci podążać ścieżką przedsiębiorczości.

1. Dlaczego zależy Ci na tym, aby mieć swoją własną firmę?
2. Co ważnego Ci to ma dać?
3. Czy masz gotowość, by zrobić wszystko, co potrzebne, by to osiągnąć – a nie tylko to, co łatwe i przyjemne?
4. Jak zmieni się Twoje otoczenie, kiedy Twoja firma odniesie sukces?
   * Co wtedy zyskasz?
   * Co wtedy stracisz?
   * Co stracą Twoi najbliżsi, kiedy Ty osiągniesz sukces?

Zapisz poniżej wszystko, co Ci przychodzi do głowy w odpowiedzi na te pytania.

**CECHY PRZEDSIĘBIORCZE**

Zastanów się jakie sytuacje świadczą o tym, że posiadasz cechy sprzyjające byciu przedsiębiorcą.

Zapisz je poniżej.

* Ciekawi mnie świat i lubię dowiadywać się różnych rzeczy.
* Lubię uczyć się nowych umiejętności.
* Jeżeli coś mnie interesuje lub czegoś potrzebuję, potrafię szukać informacji na ten temat.
* Lubię próbować nowych, nieznanych mi rzeczy.
* Potrafię robić różne rzeczy nie mając gwarancji, że mi się uda.
* Kiedy coś mi się nie uda, szybko otrząsam się ze smutku i szukam pomysłów na to, jak można to zrobić lepiej.
* Kiedy sprawy nie idą po mojej myśli, nie zniechęcam się, tylko szukam sposobów by osiągnąć moje zamierzenia.
* Potrafię działać, nawet jeśli na początku nie mam wszystkich potrzebnych informacji.

**MOJE WYPOSAŻENIE PRZEDSIĘBIORCY**

Kompetencje możemy podzielić na trzy główne kategorie: poznawcze, społeczne i techniczne.

Kompetencje poznawcze dotyczą myślenia i sposobu analizowania, wśród nich znajdują się:

* elastyczność poznawcza, czyli zdolność do przełączania się między różnymi problemami i zestawami reguł,
* rozwiązywanie złożonych problemów, zwłaszcza w nieoczywistych i złożonych kontekstach,
* krytyczne myślenie, czyli wykorzystanie logiki i rozumowania do identyfikowania mocnych i słabych stron rozwiązań, wniosków czy podejść do problemów,
* kreatywność, czyli zdolność do wymyślania nieszablonowych, nieoczywistych pomysłów czy rozwiązań.

Kompetencje społeczne obejmują:

* zarządzanie ludźmi, czyli umiejętność motywowania, rozwijania, kierowania pracą, identyfikowania najlepszych osób do wykonywania zadań (nie tylko będąc na pozycji kierowniczej)
* zdolności negocjacyjne, czyli łączenie ludzi, godzenie różnic, zdolność przekonywania i skuteczne komunikowanie się
* inteligencja emocjonalna - umiejętność rozpoznawania emocji własnych i cudzych, wykorzystywanie emocji w procesie oceny i podejmowania decyzji, orientacja na potrzeby społeczne i emocjonalne współpracowników i klientów
* współpraca z innymi, czyli zdolność do dostosowywania działań w relacji z innymi.

Kompetencje techniczne obejmują:

* podstawowe kompetencje cyfrowe, jak umiejętność posługiwania się technologiami na co dzień, dbanie o cyberbezpieczeństwo, rozwiązywania problemów i wyszukiwania informacji.
* kompetencje eksperckie, twarde kompetencje specyficzne dla danego stanowiska, czyli umiejętności i wiedza konieczne do wykonywania obowiązków na danym stanowisku.

Źródło: Raport Kompetencje Przyszłości, przygotowany przez Polski Fundusz Rozwoju, Google i DELab UW.

Zrób przegląd kompetencji i cech, które pomogą Ci w przedsiębiorczości.

|  |  |
| --- | --- |
| Aktywności | Kompetencje poznawcze |
| *Wypisz Twoje aktywności związane ze szkołą, pracą, sportem, uprawianiem hobby, działalnością w klubach i stowarzyszeniach itd.* |  |
|  |
| Kompetencje społeczne |
|  |
| Kompetencje techniczne |
|  |
| Cechy osobowości  *Jakie Twoje cechy są widoczne, gdy robisz rzeczy wypisane powyżej?* | |
|  | |

**MÓJ MENTOR**

Żeby prowadzić własną firmę, potrzebujemy mieć od kogo się uczyć. To musi być osoba, która sama jest lub była przedsiębiorcą. Potrzebujemy tez kogoś, kogo można zapytać czy przedyskutować wątpliwości.

Zastanów się nad swoim otoczeniem - czy znasz jakiegoś przedsiębiorcę, który prowadzi firmę z sukcesem i może Ci opowiedzieć, z czym wiąże się prowadzenie firmy? Czy znasz kogoś, kto prowadził firmę, ale się wycofał i dowiedzieć się co spowodowało, że zrezygnował?

Osoby publiczne, od których mogę się uczyć przedsiębiorczości:

Książki, blogi, podkasty, itp. o prowadzeniu firmy:

Przedsiębiorca, którego znam albo do którego mogę dotrzeć:

Kogo mogę prosić o polecenie źródeł informacji:

**ROLE W FIRME**

Prowadzenie firmy, niezależnie od tego czy jest duża czy mała, wymaga pełnienia różnorodnych ról. Gdy firma jest duża, te rolę mogą pełnić różne osoby. Ale jeżeli jest to firma mała, jednoosobowa, to wszystkie te role będzie pełnić jedna osoba.

Każda z tych ról wymaga innych umiejętności, ale też innych cech osobowości.. Niektóre są łatwe dla osób które lubią rozmawiać z innymi ludźmi i nie wstydzą się odzywać do nieznajomych. Inne wymagają sumienności i cierpliwości. Jeszcze inne – strategicznego

myślenia.

Nie ma osoby dla której każda z tych ról byłaby łatwa. Dla każdego z nas niektóre z tych zadań będą sprawiać trudność.

TYPOWE ROLE W STRUKTURZE FIRMY

Dyrektor operacyjny

Dyrektor ds. marketingu

Dyrektor ds. finansów

Właściciel

Dyrektor operacyjny

kierownik sprzedaży

kierownik badań rynkowych

kierownik reklamy

kierownik obsługi klientów

kierownik szkoleń

kierownik administracyjny

kierownik rozliczeń

kierownik windykacji

**MOJE PRZEKONANIA NA TEMAT PRZEDSIĘBIORCZOŚCI**

Każdy z nas ma różnorodne myśli i przekonania na temat tego na ile się nadaje na przedsiębiorcę, czym jest przedsiębiorczość i jaki jest prawdziwy przedsiębiorca. Niektóre myśli i przekonania nas wspierają, a inne będą utrudniały nam działanie.

Zapraszam Cię teraz do przyjrzenia się Twoim własnym myślom. Dokończ rozpoczęte zdania, a następnie wypisz inne myśli i przekonania, które masz na temat przedsiębiorczości i zarabiania pieniędzy. Które z nich będą Cię wspierać, a które hamować?

Dobry przedsiębiorca musi mieć…

Dobry przedsiębiorca musi być…

Duże pieniądze zarabiają ci, którzy…

Zarabianie pieniędzy jest…

Pracownicy w firmie są…

Prowadzenie własnego biznesu jest…

Wszyscy przedsiębiorcy to…

Żeby osiągnąć sukces w biznesie, trzeba…

…

**ZMAGANIA Z PRZESZKODAMI**

Obawy i przekonania są jak ten demon, który staje na drodze bohatera do jego upragnionego celu i nie pozwala iść dalej. Zmagania z nim są nieodłączną częścią rozwoju, a jego pokonanie otwiera drogę do nowych możliwości, które były niedostępne wcześniej. Zapraszam Cię do spotkania z Twoim demonem – zwizualizuj go, narysuj i nadaj mu imię.

W prowadzeniu biznesu najbardziej obawiam się ……………………………………………………………

…………………………………………………………………………………………………………………………………………

…………………………………………………………………………………………………………………………………………

Demon, który reprezentuje tę obawę nazywa się ……………………………………..

**JAK SOBIE PORADZIĆ Z OBAWAMI – WSKAZÓWKI**

Autorytet w sprawach prowadzenia firmy …………………………………………………………………..

* *Jaką wskazówkę dałaby Ci ta osoba?*
* *Do czego Cię to zachęca?*
* *Przed czym przestrzega?*
* *Co się stanie, gdy za nią podążysz?*
* *Co się stanie, gdy ją zignorujesz?*

Mój ulubiony bohater …………………………………………………………………..

* *Jaką wskazówkę dałby Ci Twój ulubiony bohater?*
* *Dlaczego jest ważne, by podążać za tą wskazówką?*
* *Co się stanie, gdy za nią podążysz?*
* *Co się stanie, gdy ją zignorujesz?*

Jaką wskazówkę dasz sobie?

**JESTEM NA OKŁADCE!**

Wyobraź sobie, że twoja firma odniosła sukces. Sukces tak wielki, że znalazła się na pierwszej stronie gazet. Zapraszam cię do zaprojektowania co znajdzie się w tych gazetach.

Zacznij od nazwy Twojej firmy – KTO/CO znajdzie się na okładce?

Następnie przejdź do burzy mózgu – wypisz pomysły na to, co mogłoby się znaleźć w gazetach: jakie treści, jakie zdjęcia, jakie fakty.

Następnie opracuj elementy artykułu:

* Okładka opowiada o istocie Twojego sukcesu.
* Nagłówki to krótkie hasła o najważniejszych rzeczach.
* Kolumny boczne prezentują interesujące fakty.
* Cytaty mogą być fikcyjne – puść wodze fantazji! Kto ważny i znany wypowie się na temat Twojej firmy?
* Obrazki ilustrują treść.

Źródło: Gray D., Brown S., Macanufo J. *Gamestorming.* G*ry biznesowe dla innowatorów* Wolters Kluwer Polska, Miasto, 2008, *s. 108-110*

