

SKILLS UP

Verslumo požiūris

ProjektasNo. 2016-1- LT01-KA204- 023143

Verslumo požiūrio ugdymas

Verslininkas apibūdinamas kaip asmuo, kuris veiksmingai kontroliuoja komercinę įmonę; asmuo, kuris vykdo verslą ar kontroliuoja įmonę. Verslininkas yra novatoriškas žmogus, kuris maksimaliai padidina savo pelną, vadovaudamasis naujomis strategijomis arba siekdamas susipažinti su naujais produktais ar paslaugomis.

Verslumas yra verslininko veiksmas, kuris pradeda bet kokią ekonominę veiklą savarankiškai dirbantiems asmenims. Verslumas yra „verslininko procesas“. Tai bandymas sukurti vertę pripažįstant verslo galimybes. Iš esmės tai yra komunikacinė ir valdymo funkcija sutelkti finansinius ir materialinius išteklius.

Valdančiosios jėgos: socialiniai, ekonominiai, psichologiniai, kultūriniai ir kiti veiksniai. Kastos ir religija. Šeimos pagrindas. Išsilavinimo lygis. Suvokimo lygis. Profesinis pasiruošimas, migracinis pobūdis. Įsijungimas į verslumą. Įmonės pobūdis. Investiciniai pajėgumai. Ambicija.

PAGRINDINĖS MOKYMOSI VISĄ GYVENIMĄ KOMPETENCIJOS

2009 m. Europos Sąjunga pritarė naujai strateginei Europos bendradarbiavimo švietimo ir mokymo srityje programai (ET 2020) iki 2020 m. Ji nustatė, kad mokymasis visą gyvenimą ir mobilumas turi tapti realybe, kai švietimo ir profesinio mokymo sistemos labiau reaguoja į pokyčius platesniame pasaulyje. Dėl šios priežasties ji apibrėžė aštuonias pagrindines visą gyvenimą trunkančio mokymosi kompetencijas, kurių laikytis Europos vyriausybės paragino Europos Komisija.

Štai kaip Europos Komisija apibūdino šias kompetencijas:

- 1) Bendravimas gimtąja kalba
- 2) Bendravimas užsienio kalba
- 3) Matematinė, mokslinė ir technologinė kompetencija
- 4) Skaitmeninė kompetencija
- 5) Mokymasis mokytis
- 6) Socialinės ir pilietinės kompetencijos
- 7) Inicijatyvumas ir verslumumas
- 8) Kultūrinis sąmoningumas ir raiška

SAVYBĖS

Tikslų nustatymas. Verslininkus skatina naujo verslo pradžia. Kai tik jie bus pasiekti, jie ieško naujų tikslų ar bandymų.

Sunkiai dirbantis. Verslininkams reikia daug energijos, kad būtų galima pradėti ir sėkmingai dirbti. Tačiau ilgos darbo valandos jų neatbaido siekti savo tikslo.

Pasitikintis savimi. Verslininkai tiki savimi. Jų pasitikėjimas savimi rūpinasi bet kokiomis abejonėmis, kurias jie gali turėti.

Lankstus. Verslininkai turi būti lankstūs, kad galėtų prisitaikyti prie kintančių tendencijų, rinkų, technologijų, taisyklių ir ekonominės aplinkos.

Rizikos Megėjas. Įmonės susiduria su rizika. Verslininkai mažina riziką per mokslinius tyrimus, planavimą ir įgūdžių ugdymą.

Nuovokus. Verslininkai problemą laiko galimybėmis ir iššūkiais.

Smalsus. Verslininkai mėgsta žinoti, kaip viskas veikia. Jie imasi laiko ir iniciatyvos siekti nežinomo.

Atkaklus. Tikri verslininkai susiduria su biurokratija, daro klaidas, gauna kritiką ir susiduria su pinigų, šeimos ar streso problemomis. Bet jie vis dar laikosi savo svajonių pamatyti įmonė sėkmę.

Nepriklausomas. Verslininko noras kontroliuoti ir gebėjimas priimti sprendimus dažnai apsunkina jų darbą kontroliuojamoje aplinkoje.

KAIP IŠMOKTI VERSLUMO?

Martin Lackeus (2013 m.) atliktas tyrimas atsako į šį klausimą. Pateikiamas atsakymas į mokymąsi, remiantis veiksmų metodu, t. y., „mokymasis darant“. Lackeus atliko išsamų įvairių švietimo aplinkų tyrimą Europoje ir Jungtinėse Amerikos Valstijose. Nustatyta, kad dvejų metų verslumo švietimo programa Švedijoje yra „paradigmatiškas veiksmas, pagrįstas verslumo ugdymu“, kuriame apibrėžiamas „rizikos kūrimo metodas“.

Trisdešimt studentų iš šios programos buvo stebimi per dvejų metų verslo įgūdžių ugdymo procesą. Jie buvo tiriama naudojant šiam tikslui parengtą verslumo kompetencijų aiškinimo sistemą, „mobiliosios programos“ pagrįstą patirtį ir ketvirčio interviu. Tyrime buvo padaryta išvada, kad kai kurios patirtys suteikia ryšį tarp studento ir jo verslumo kompetencijų ugdymo proceso.

Nebijojimas rizikuoti. Verslas susiduria su rizika. Verslininkai mažina riziką per mokslinius tyrimus, planavimą ir įgūdžių ugdymą.

Įžvalgumas. Verslininkai įžvelgia problemas kaip galimybes ir iššūkius.

Smalsumas. Verslininkai norėtų žinoti, kaip viskas veikia. Jie imasi iniciatyvos siekti nežinomo, jie skiria tam laiko.

Laki vaizduotė. Verslininkai yra kūrybingi. Jie įsivaizduoja sprendimus problemų, kurios skatina juos kurti naujus produktus ir idėjas bei priimti sprendimus.

Atkaklumas. Tikri verslininkai susiduria su biurokratija, daro klaidas, kritikuoja ir sprendžia pinigines, šeimos ar streso problemas. Nepaisant to, jie laikosi savo svajonių matydami įmonę sėkmingą.

Tikslų nustatymas. Naujo verslo pradžia jaudina ir motyvuoja verslininkus. Kai užsibrėžti tikslai būna pasiekti, jie siekia naujų tikslų ar iniciatyvų.

Sunkus darbas. Verslininkams reikia daug energijos, kad įkurtų įmonę ir pamatytų jos sėkmę. Vis dėlto ilgos darbo valandos jų nesustabdo, kad pasiektų savo tikslą.

Pasitikėjimas savimi. Verslininkai tiki savimi. Jų pasitikėjimas savimi apsaugo nuo bet kokių abejonių.

Lankstumas. Verslininkai turi būti lankstūs, kad prisitaikytų prie kintančių tendencijų, rinkų, technologijų, taisyklių ir ekonominės aplinkos.

SSGG analizė verslumo ugdymo įrankis

Strateginio planavimo metu dažnai naudojamos SSGG analizė. Ji gali tarnauti kaip pirmtakas bet kokiai įmonės veiklai, pvz., ieškant naujų iniciatyvų, priimant sprendimus dėl naujų politikos krypčių, nustatant galimas pokyčių sritis ar tobulinant ir nukreipiant pastangas projekto įgyvendinimo metu.

SSGG analizė gali pasiūlyti naudingas perspektyvas bet kuriame projekto etape.

JŪSŲ VIDAUS VEIKSNIŲ SĄRAŠAS: STIPRYBĖS IR SILPNYBĖS

Vidiniai veiksniai apima jūsų išteklius ir patirtį. Bendrosios sritys, į kurias reikia atsižvelgti: ankstesnė patirtis - mokymosi ir sėkmės elementai, jūsų reputacija bendruomenėje

IŠORINIŲ VEIKSNIŲ SĄRAŠAS: GALIMYBĖS IR GRĖSMĖS

Išorinės jėgos daro įtaką ir veikia kiekvieną įmonę, organizaciją ir individą. Nesvarbu, ar šie veiksniai yra tiesiogiai ar netiesiogiai susiję su galimybe ar grėsme, svarbu atsižvelgti į kiekvieną iš jų ir jį dokumentuoti.

SSGG analizė – verslumo ugdymo įrankis

STIPRYBĖS Sritis, kurias jūs gerai įvaldėte ar jūsų organizacijos privalumai	GALIMYBĖS Išoriniai veiksniai, kurie gali pasitarnauti jūsų organizacijai ir jus sustiprinti
SILPNYBĖS Sritis, kurias turite patobulinti	GRĖSMĖS Galimos problemos/rizika, iššaukta išorės veiksnių ir su kuriomis jūsų organizacija gali susidurti

SSGG analizės pavyzdys

SSGG analizės pavyzdys	
Stiprybės Stipri vadybininkų komanda, tinkami finansiniai ištekliai, patentuota technologija/produktas, puiki rinkodara.	Galimybės Išplėsti gamybą, pridėti naują pridedamą produktą, formuoti aljansą, patekti į naują rinkos sritį
Silpnybės Kaštai didesni nei konkurentų, silpnas rinkos įvizdis, pasenusi technika.	Grėsmės Taisyklių keitimas, politinis nestabilumas, pirkėjo įpročių pasikeitimas