

Moduł 6 Świadomość przedsiębiorcy

Przedsiębiorczość to podróż pełna wyzwań i możliwości, które sprawiają, że nasze emocje rosną. Zarządzanie nimi jest częścią procesu uczenia się bycia kompletnym przedsiębiorcą. Tak jak uczymy się metodologii, procesów, języka technicznego, finansów, sprzedaży itp. Poznanie siebie - trudne zadanie - poznanie perspektyw naszej osobowości, naszych emocji, pozwoli nam poprawić zachowania, a tym samym nasz sposób odnoszenia się do innych: naszych partnerów, naszej konkurencji, naszych klientów i dostawców. Biznes to ludzie, a my jesteśmy tu po to, by ich poznać.

Posiadanie narzędzi zarządzania emocjami pozwoli nam poprawić nasze relacje międzyludzkie, a tym samym nasze relacje biznesowe. To, co i w jaki sposób mówię lub proszę kogoś o coś, a także wynik, jaki osiągamy, jest konsekwencją sposobu, w jaki się komunikujemy.

Czy wiemy, jak prosić? Czy wiemy, jak dziękować? Czy komunikujemy się prawidłowo? Czy dajemy lub oczekujemy zbyt wiele?

1 5 głównych emocji

Pasja to iskra, która napędza przedsiębiorców do realizowania swoich marzeń i przekształcania pomysłów w rzeczywistość. Jest to stan emocjonalny, w którym entuzjazm i poświęcenie przeplatają się, zapewniając wewnętrzną motywację do pokonywania wyzwań i wytrwałości w obliczu przeciwności. Ważne jest jednak, aby zrozumieć, jak zrównoważyć pasję z racjonalnością, aby podejmować świadome decyzje i unikać popadania w impulsy, które mogą zagrozić naszemu projektowi.

1.1 Gniew

Właściwe zarządzanie radością jest niezbędne do zachowania jasności umysłu, podejmowania świadomych decyzji i utrzymywania zdrowych relacji z innymi. Ale co się dzieje, gdy plany nie idą po naszej myśli? Kiedy liczby nie działają? Gdy mój dostawca nie wywiązuje się z umowy, a ja nie jestem w stanie spełnić swojej obietnicy?



Zapraszam do wykonania poniższego ćwiczenia, po jego zakończeniu będziesz wiedział, że złość była tylko mikrosekundą w historii twojego przedsięwzięcia, nauczysz się, że "NIE" powstrzymuje nas przed myśleniem i ulepszaniem strategii, którą zaplanowaliśmy, ponieważ z pewnością ta nowa prowadzi nas do lepszego celu.

Zdanie: *Jeśli szukasz różnych rezultatów, nie rób zawsze tego samego. Albert Einstein.*

1.1 **Smutek** / depresja / melancholia

Trudny i wymagający charakter przedsiębiorczości może prowadzić do chwil frustracji, stresu i izolacji. Ważne jest, aby nauczyć się zarządzać tymi emocjami w zdrowy sposób.

Przepracowanie i brak czasu na zajęcia rekreacyjne i relacje osobiste mogą przyczyniać się do poczucia osamotnienia i jest to powszechne na pierwszym etapie przedsiębiorczości. Czujesz, że Twoja rodzina i/lub przyjaciele nie rozumieją, że teraz pracujesz i to z dużo większym zaangażowaniem, ponieważ jest to coś Twojego, a dodatkowo nikt inny nie wykona za Ciebie pracy. Dlatego tak ważne jest, aby się zorganizować. TWÓJ PLAN będzie Twoim najlepszym sprzymierzeńcem, cyfrowym lub tradycyjnym. Stwórz go, zakładając, że mogą pojawić się nieoczekiwane wydarzenia.

"Łatwiej jest działać w grupie" lub przynajmniej w społeczeństwie, a jeszcze lepiej przy wsparciu najbliższego otoczenia. Jeśli jednak jesteś z grupy tych, którzy wolą pracować "samotnie" sugeruję:

- Postaraj się wyznaczyć zdrowe granice, zarówno pod względem czasu, jak i energii, i poświęć czas bliskim poza pracę.
- Ustal jasne cele, które są zgodne z Twoimi wartościami i staraj się nadać swojej pracy głębsze znaczenie.
- Rozważ możliwość pracy we wspólnych przestrzeniach.



- Poszukaj WSPARCIA SPOŁECZNEGO: Połącz się z innymi ludźmi, którzy mogą zrozumieć i wesprzeć Twoje doświadczenie jako przedsiębiorcy. Mogą to być inni przedsiębiorcy, grupy NETWORKING, społeczności internetowe, WHATSAPP GROUP, RRSS. Dzielenie się swoimi wyzwaniami i zmartwieniami z ludźmi, którzy Cię rozumieją, może złagodzić poczucie samotności i zapewnić wsparcie emocjonalne.

1. 3 Strach / niepokój / nerwowość

Strach i niepewność są nieodłącznymi towarzyszami podróży przedsiębiorcy. Strach przed porażką, i przed nieznanym, może generować wątpliwości i nas paraliżować.

Jeśli odpowiedziałeś pozytywnie na większość stwierdzeń, jesteś jedną z wielu osób, które cierpią na "syndrom oszusta", słyszałeś o nim?

Jest to zachowanie, które charakteryzuje się poczuciem, że nie zasługuje się na to, co się ma lub co się osiągnęło, siejąc niepewność i niezdolność do uznania własnych zasług. Ten stan psychiczny hamuje zdolność przedsiębiorcy do przyswojenia sukcesu i poczucia, że nie jest wystarczająco dobry, a wręcz przeciwnie, jest całkowitym oszustem, z myślami i uczuciami, które mogą wpływać na jego samoocenę, a tym samym na jego wyniki. .

Jeśli jako przedsiębiorca cierpisz na syndrom oszusta, ten stan utrzyma cię w błędnym kole nie czucia się godnym własnych osiągnięć, niszcząc twoją samoocenę i pewność siebie, dwa podstawowe elementy dla tych, którzy promują własne pomysły biznesowe. Cóż, tracąc pewność siebie, nigdy nie uznasz, że jesteś wystarczający, aby osiągnąć wszystko, na co się zdecydujesz, a stopniowo znajdzie to odzwierciedlenie w twojej przedsiębiorczości, powodując, że twoje marzenie o własnym biznesie w końcu umrze.

Dlatego sugeruję:

- Zrób listę swoich mocnych stron i wypisz osiągnięcia uzyskane w ciągu ostatnich trzech lat. W ten sposób będziesz w stanie przypomnieć sobie wszystko, co udało Ci się osiągnąć dzięki wytrwałości, profesjonalizmowi i odwadze.
- Ucz się od ludzi wokół siebie, a także od mentora lub trenera.
- Poproś o profesjonalną pomoc.



Zdolność do rozpoznania i stawienia czoła tym lękom pozwala nam rozwinąć odporność niezbędną do pójścia naprzód, uczenia się na błędach i korzystania z możliwości, które pojawiają się po drodze.

1.4 Wstręt / **Obrzydzenie** / Pogarda / Nienawiść

Nauka radzenia sobie z frustracją i postrzegania wyzwań jako okazji do nauki pozwala nam pokonywać przeszkody i kontynuować dążenie do naszych celów.

Szukaj konstruktywnych rozwiązań: Zamiast pozwalać obrzydzeniu i nienawiści przejąć kontrolę, skup się na znalezieniu konstruktywnych rozwiązań problemów lub konfliktów, które je powodują. Podchodź do wyzwań z nastawieniem na rozwiązywanie problemów i szukaj alternatyw, które mogą doprowadzić do satysfakcjonującego rozwiązania.

Ćwicz empatię i zrozumienie: Staraj się ćwiczyć empatię i zrozumienie wobec osób lub sytuacji, które wywołują w tobie odrazę lub nienawiść. Postaraj się spojrzeć na sprawy z perspektywy innych i weź pod uwagę czynniki, które mogą wpływać na twoje działania. Może to pomóc w utrzymaniu bardziej współczującej postawy i znalezieniu bardziej przyjaznych rozwiązań.

Ustanowienie zdrowych granic: Jeśli są ludzie lub sytuacje, które nieustannie generują niechęć lub nienawiść w środowisku przedsiębiorcy, ważne jest, aby ustanowić zdrowe granice. Możesz ograniczyć interakcje z toksycznymi ludźmi, szukać wsparcia w swojej sieci lub w razie potrzeby zasięgnąć profesjonalnej porady.

1.5 Przyjemność / **Radość** / Euforia / Satysfakcja

Przedsiębiorczość jest również pełna chwil satysfakcji i zadowolenia. Osiąganie celów, pokonywanie wyzwań i osobiste spełnienie są źródłem radości i szczęścia. Uznanie i świętowanie tych osiągnięć pomaga nam zachować pozytywne nastawienie i znaleźć motywację do dalszego rozwoju i osiągania nowych poziomów sukcesu.



Radość może być potężnym motorem motywacji. Wykorzystaj tę pozytywną energię, aby napędzać się do nowych wyzwań i celów. Pozwól sobie poczuć tę radość i pozwól jej zainspirować Cię do dalszego rozwoju i rozszerzania działalności. Pamiętaj o tym przede wszystkim, aby przejść przez najbardziej skomplikowane momenty podczas zakładania firmy, dlatego bardzo ważne jest, abyś ŚWIĘTOWAŁ swoje osiągnięcia, ZANOTOWAŁ je w notatniku, POKAZAŁ je swojemu zespołowi, rodzinie i przyjaciołom.

BĄDŹ WDZIĘCZNY, praktykuj wdzięczność, rozpoznając i doceniając pozytywne rzeczy w swojej przedsiębiorczej podróży. Bądź wdzięczny za możliwości, wsparcie, naukę i sukcesy, których doświadczyłeś.

Polecam książkę "Emocje" i jej "Dziennik Wdzięczności", który zgodnie z psychologią pozytywną jest narzędziem do lepszego poznania siebie i znalezienia w codziennych doświadczeniach powodów do wdzięczności i dobrego samopoczucia. A jeśli ustalisz datę: rocznica przedsięwzięcia, osobiste urodziny, koniec roku itp. Czytanie kompendium rzeczy, za które byliśmy wdzięczni, będzie witaminą-energiją do kontynuowania tego wspaniałego i burzliwego świata przedsiębiorczości.

Radzę zachować ostrożność i wziąć pod uwagę dwa czynniki:

Zachowaj pokorę: Chociaż ważne jest, aby świętować sukcesy, kluczowe jest również zachowanie pokory i uznanie, że ścieżka przedsiębiorczości jest pełna wzlotów i upadków. Radość musi być zrównoważona pokorą, aby uniknąć samozadowolenia lub utraty z oczu przyszłych wyzwań.

Utrzymanie długoterminowej wizji: Radość z chwilowych osiągnięć może być ekscytująca, ale ważne jest, aby utrzymać długoterminową wizję i nie zadowalać się przeszłymi sukcesami. Wykorzystaj radość jako paliwo do dalszego rozwoju i osiągnięcia nowych celów w swojej przedsiębiorczej podróży.

Naprzód!

Osobista matryca SWOT

Pewność siebie i zdrowa samoocena są kluczowymi elementami samoświadomości przedsiębiorcy. Wiara w nasze umiejętności i możliwości pomaga nam podejmować



asertywne decyzje, utrzymywać pozytywne nastawienie i wytrwać w trudnych czasach. Budowanie silnej pewności siebie wymaga procesu samooceny, rozpoznawania mocnych stron i obszarów wymagających poprawy, a także umiejętności uczenia się na błędach i przyjmowania konstruktywnych informacji zwrotnych.

Poznaj swoje mocne strony i ograniczenia:

Zalecanym ćwiczeniem dla każdego przedsiębiorcy, bez względu na to, na jakim etapie działalności się znajduje, jest okresowe analizowanie swoich mocnych stron i punktów wymagających poprawy, zarówno na poziomie osobistym, jak i pod względem prowadzonej działalności, usług lub produktów.

W ten sposób możesz dokonać niezbędnych korekt, aby osiągnąć swoje cele.

I o to właśnie chodzi w tym ćwiczeniu, które ci proponuję. Czy znasz macierz SWOT lub SWOT Matrix? (zależy po *której stronie planety jesteś* ;)). Czy kiedykolwiek robiłeś to w projekcie lub w jakiegokolwiek działalności?

Niezależnie od tego, jaka odpowiedź przychodzi Ci do głowy, proponuję, abyś dziś wykonał to ćwiczenie i mógł przeanalizować SWOJĄ TERAŹNIEJSZOŚĆ. Narzędzia te dają nam krótko- lub średnioterminowy przegląd, biorąc pod uwagę niepewność i świat, w którym żyjemy.

SWOT to narzędzie analizy strategicznej wykorzystywane do oceny sytuacji firmy, projektu, a nawet na poziomie osobistym. Jego akronim pochodzi od angielskich słów: Weaknesses (słabe strony), Threats (zagrożenia), Strengths (mocne strony) i Opportunities (szanse).

Jak widać w matrycy, istnieją aspekty wewnętrzne-zewnętrzne i pozytywne-negatywne, a mianowicie:

Po wypełnieniu osobistego SWOT będziesz mieć podsumowanie wszystkiego, czym jesteś i co posiadasz, a także wszystkiego, co możesz poprawić.

W przypadku tych działań wymiana doświadczeń jest bardzo wzbogacająca, możesz pomóc sobie przykładami, które widzisz od kolegi, a nawet, po przeprowadzeniu samoanalizy, możesz ją rozszerzyć, konsultując się z ludźmi wokół ciebie, którzy dobrze cię znają i którzy mają pewność siebie, aby podkreślić dobre cechy, a nawet



zapewnić ci konstruktywną krytykę (jeśli to konieczne). Postaraj się umieścić co najmniej 5 (pięć) aspektów w każdym polu.

UWAGA! Pomyśl o swoim OSOBISTYM poziomie i spróbuj umieścić cechy /problemy/ sytuacje w swojej ROLI jako przedsiębiorcy. Na przykład: Zagrożenie: Duża konkurencja. Jest to wyraźne zagrożenie, ale jeśli chodzi o produkt lub usługę, ludzie są wyjątkowi i niepowtarzalni. Tak więc w przełożeniu na osobiste zagrożenie byłoby to "Brak szkolenia, które pozwoliłoby mi się wyróżnić i sprawić, że ludzie wybiorą moje usługi".

3.1 Matryca CAME i osobiste STRATEGIE

Po przeprowadzeniu analizy SWOT matryca CAME pomaga zdefiniować konkretne działania mające na celu zajęcie się elementami zidentyfikowanymi w każdej kategorii.

Następnie wyjaśnię każdy z elementów macierzy CAME i ich strategię:

1. **Poprawnie (C):** Ta kategoria koncentruje się na słabych stronach i zagrożeniach zidentyfikowanych w analizie SWOT. Tutaj staramy się opracować działania mające na celu skorygowanie lub zmniejszenie wewnętrznych słabości. Strategie mogą obejmować między innymi szkolenia i rozwój osobisty w celu poprawy umiejętności, wzmocnienia słabych obszarów, wdrożenia kontroli wewnętrznych, weryfikacji, samooceny.

W ten sposób powstaje STRATEGIA REORIENTACJI, ponieważ musimy zmienić kierunek, musimy obrać inną ścieżkę, musimy przeprowadzić inne, odnowione działania, aby osiągnąć lepsze wyniki, ponieważ jeśli nadal będziemy robić to samo, wyniki będą takie same. A jeśli wyniki się nie podobają, nie służą, nie pomagają się rozwijać, musimy podejmować decyzje, dotyczące poprawy i rozwoju.

Mogę dalej rozmyślać o tym, jak mało wiem o XX tematach, jak źle używam XX narzędzi, wmawiać sobie: "nie urodziłem się dla technologii", "sprzedaż to nie moja bajka", "mój niepokój wygrywa z planem, chcę wszystko teraz", itd. itd... ale jeśli jestem na ścieżce przedsiębiorczości, muszę wiedzieć, że **nauka i**



przedsiębiorczość idą w parze i dlatego podjęcie decyzji o zmianie w celu poprawy jest najważniejsze! Odważysz się?

Kontynuujemy.

2. **Radzenie sobie (A):** Kategoria radzenia sobie ma na celu opracowanie strategii konfrontacji i przezwyciężenia mocnych stron i zagrożeń zidentyfikowanych w analizie SWOT. W tym przypadku chodzi o wykorzystanie wewnętrznych mocnych stron do konfrontacji z zewnętrznymi zagrożeniami. Niektóre możliwe strategie mogą obejmować dostosowanie mocnych stron do przeciwdziałania zagrożeniom, poszukiwanie nowych możliwości, które zminimalizują wpływ zagrożeń lub ciągłe doskonalenie w celu utrzymania przewagi konkurencyjnej.

W ten sposób wyłania się STRATEGIA PRZETRWANIA, w której musimy znać ograniczenia, z którymi będziemy się zmierzać, dostosowując się do zagrażającego środowiska (zewnętrznego). I wiedzieć, że ten, kto nie ryzykuje, nie wygrywa. Ale ile mogę stracić? Zobaczmy to w następnej sekcji w tak zwanym "Kalkulowanym Zachowaniu Ryzykownym".

3. **Utrzymanie (M):** Kategoria Utrzymanie koncentruje się na utracie i ochronie mocnych stron przed zagrożeniami zidentyfikowanymi w analizie SWOT. W tym przypadku chodzi o opracowanie strategii utrzymania mocnych stron pomimo możliwych zagrożeń zewnętrznych.

W ten sposób pojawia się STRATEGIA OBRONNA w celu oceny ryzyka. Jeśli pewne postawy - cechy - mocne strony doprowadziły mnie tutaj, po co je zmieniać? Muszę bronić mojego sposobu bycia, mojej opinii, mojej wiedzy. Jak widzieliśmy, "syndrom oszusta" często sprawia, że dewaluujemy samych siebie, "bycie pokornym" nie oznacza nieakceptowania tego, że się wyróżniam, że jestem dobry, że mogę, chwalić itp. Dbajmy o siebie bardziej!

Niektóre możliwe strategie mogą obejmować:

-Zachęcanie do innowacji i ciągłego doskonalenia: Dbaj o to, by Twoje mocne strony były aktualne i istotne dzięki ciągłym innowacjom. Zidentyfikuj możliwości

ulepszenia swoich produktów, usług lub procesów wewnętrznych i zachowaj otwarty umysł na nowe pomysły i podejścia.

-Rozwijaj strategiczne sojusze: Nawiązuj współpracę z innymi profesjonalistami, którzy uzupełnią twoje mocne strony i pomogą ci stawić czoła zagrożeniom. Sojusze strategiczne mogą dać ci dostęp do nowych zasobów, wiedzy lub rynków, wzmacniając twoją pozycję wobec zagrożeń.

-Budowanie silnych relacji z klientami i kluczowymi partnerami: Wspieraj długotrwałe i solidne relacje z klientami i partnerami strategicznymi. Utrzymywanie stabilnych i opartych na zaufaniu relacji może pomóc złagodzić wpływ zagrożeń, ponieważ masz ich wsparcie i lojalność.

4. **Exploit (E):** Kategoria Exploit koncentruje się na wykorzystaniu wewnętrznych mocnych stron w celu jak najlepszego wykorzystania szans zidentyfikowanych w analizie SWOT. W tym przypadku chodzi o opracowanie strategii wykorzystania swoich mocnych stron i skorzystania z zewnętrznych możliwości.

W ten sposób pojawia się OFENSYWNA STRATEGIA, aby wzmocnić swoją pozycję. Jeśli robię to dobrze i ludzie to lubią, powinienem to kontynuować. Ciekawość i badania, aktywne słuchanie, empatia to umiejętności, które pomogą nam być zawsze na bieżąco, aktywni i silni.

Niektóre możliwe strategie mogą obejmować:

- Promowanie marki osobistej: Skuteczne komunikowanie swoich mocnych stron i przewagi konkurencyjnej poprzez strategie marketingowe i komunikacyjne. Podkreśl swoje wyróżniki i pokaż, w jaki sposób twoje mocne strony sprawiają, że jesteś najlepszą opcją na rynku.
- Śledzenie trendów i zmian na rynku: Bądź na bieżąco z pojawiającymi się trendami, wymaganiami rynku i postępem technologicznym istotnym dla Twojej dziedziny. Pozwoli ci to zidentyfikować nowe możliwości i wykorzystać swoje mocne strony.

Podsumowując, należy pamiętać, że są to tylko niektóre z możliwych strategii i że każda sytuacja wymaga indywidualnego podejścia. Matryca CAME zapewnia strukturę do generowania konkretnych działań, które pozwolą ci zająć się

słabościami, stawić czoła zagrożeniom, utrzymać mocne strony i wykorzystać możliwości na ścieżce osobistej lub zawodowej.

Mocne strony (Strengths): ASPEKT WEWNĘTRZNO-POZYTYWNY Są to mocne strony i umiejętności, które posiadasz, jak również

takie jak zasoby i cechy osobiste, które sprzyjają osiągnięciu celów. Mogą one obejmować między innymi specjalistyczną wiedzę, talenty, umiejętności techniczne lub interpersonalne, odpowiednie doświadczenie.

Szanse (Opportunities): ASPEKT ZEWNĘTRZNO-POZYTYWNY Są to sprzyjające okoliczności zewnętrzne, które mogą przynieść ci korzyści w osiągnięciu osobistych celów. Możliwości te mogą wynikać ze zmian na rynku pracy, postępu technologicznego, trendów społecznych, rosnącego zapotrzebowania na określone umiejętności, mody i innych czynników.

SŁABE STRONY: WEWNĘTRZNY-NEGATYWNY ASPEKT Odnosi się do wewnętrznych aspektów, które mogą postawić cię w niekorzystnej sytuacji w porównaniu z twoimi celami. Mogą to być umiejętności, które nadal musisz rozwijać, osobiste ograniczenia, brak zasobów i inne aspekty, które mogą utrudniać postęp.

Zagrożenia (Threats): ASPEKT ZEWNĘTRZNY-NEGATYWNY Reprezentuje czynniki zewnętrzne, które mogą mieć negatywny wpływ na osobiste cele. Mogą to być zmiany w środowisku, silna konkurencja, postęp technologiczny, niekorzystne warunki ekonomiczne, zmiany legislacyjne. Przeszkody społeczne lub kulturowe: Niektóre zagrożenia mogą wynikać z przeszkód społecznych lub kulturowych, które utrudniają postęp. Mogą one obejmować dyskryminację, bariery językowe, uprzedzenia lub stereotypy, które uniemożliwiają ci dostęp do pewnych możliwości lub uznanie twoich umiejętności i osiągnięć.