

Kompetencje samoorganizacyjne

Przedsiębiorczość, motywacja i radzenie sobie ze stresem



Spis treści

Wstęp	5
Przedsiębiorczość	6
Załącznik 1. Planowanie wesela	7
Załącznik 2. Nowy produkt na rynku	9
Skuteczne motywowanie siebie	10
Załącznik 3. Metoda małych kroków	13
Zarządzanie własnym czasem	14
Kroki według metody GTD	22
Załącznik 4. Protokół z wykorzystania czasu	23
Załącznik 5. Złodzieje czasu	24
Załącznik 6. Koło zadań	25
Załącznik 7. Macierz Eisenhowera	26
Skuteczne radzenie sobie ze stresem	27
Załącznik 8. Praca z oddechem	31
Załącznik 9. Wizualizacja	32

Wstęp

Taką samą wiedzą z danego zakresu mogą pochwalić się setki absolwentów, którzy każdego roku kończą studia na danym kierunku. To, co ich różni, to doświadczenie zdobyte przez lata nauki i studiów oraz kompetencje, czyli wiedza plus umiejętności i postawy, które pomagają odnaleźć się w pracy, efektywnie ją wykonywać i rozwijać się. Wyniki badań Bilansu Kapitału Ludzkiego z 2011 roku wykazały, że pracodawcy najczęściej oczekują od swoich pracowników rozwiniętych kompetencji samoorganizacyjnych (jedynie w grupie pracowników branży usługowej bardziej cenione są umiejętności interpersonalne). Kompetencje samoorganizacyjne to zbiór kompetencji psychologicznych (osobowościowych), za pomocą których pracownik sprawnie organizuje swoją pracę i może nią samodzielnie i efektywnie zarządzać. Do tych kompetencji zalicza się m.in. decyzyjność, przedsiębiorczość, wykazywanie inicjatywy, efektywne zarządzanie czasem, odporność na stres i motywowanie siebie do pracy. Takie umiejętności cechują pracownika aktywnego i zaangażowanego, na którym pracodawca może polegać bez obawy, że będzie wymagał ciągłego nadzoru, instruowania czy poprawiania.

Kompetencje samoorganizacyjne są złożone i trudne do wyuczenia, dlatego też pracodawcy cenią sobie pracowników, u których są one już rozwinięte. Chociaż nie wystarczy zrobić kilku ćwiczeń, żeby opanować te umiejętności, warto przywiązywać do nich wagę przez systematyczny trening – zaczynając już w szkole, do czasu pójścia na studia czy rozpoczęcia pracy – można znacznie podnieść ich poziom.

Dłuższego treningu wymaga nabycie decyzyjności – jest to zdolność mocno związana z charakterem i temperamentem jednostki, m.in. z poziomem wrażliwości i progiem wzbudzenia lęku. Osoby wykazujące wyższy stopień refleksyjności i introwertyzmu zazwyczaj są mniej skore do podejmowania decyzji niż osoby spontaniczne i ekstrawertyczne. Podejmowanie decyzji często rodzi lęk przed błędem i wzięciem na siebie odpowiedzialności. Wyjściem z tej sytuacji może być przywiązanie dużej wagi do skrupulatnego zaplanowania działania. Planowanie ma cztery zalety: zmniejsza ryzyko, umożliwia zorganizowanie czasu na wykonanie zadania, zmniejsza koszty (zarówno psychiczne, jak i materialne) oraz prowadzi do lepszych wyników. Jednak podejmowanie decyzji nie leży w naturze każdego i nie należy wywierać presji na te osoby, które wolą wykonywać zadanie, aniżeli je planować. W ramach zajęć można zadbać o to, aby uczniowie nauczyli się dobrze rozplanowywać działania, co może być podstawą do podejmowania decyzji. Inne umiejętności wchodzące w skład kompetencji samoorganizacyjnych można ćwiczyć na różne sposoby, a część z nich zaprezentowano w niniejszej broszurze.

Przedsiębiorczość

Przedsiębiorczość to złożone pojęcie, które można odnieść to różnych czynników. W kontekście cech charakteru przedsiębiorczością określa się zbiór właściwości psychicznych osoby, które warunkują jej gospodarne zachowania i postawy. Do takich cech zaliczyć można **zdolność dostrzegania potrzeb i doskonalenia pomysłów, wysoki stopień kreatywności i innowacji, umiejętność szybko dostosowania się i wykorzystywania różnych okazji oraz skłonność do podejmowania ryzyka.**

Przedsiębiorczy pracownik postrzegany jest przez pracodawców jako innowacyjny, zaangażowany, aktywny, zaradny i pomysłowy. Potrafi on samodzielnie pracować, dążyć do osiągnięć, wprowadzać

usprawnienia, proponować nowe rozwiązania. Jest to szczególnie ważne w obecnych czasach, przy wysokim poziomie konkurencyjności między firmami, a kartą przetargową na rynku są właśnie osoby innowacyjne i aktywne. Przedsiębiorczość jest ważną cechą, ale nie celem samym w sobie. Za jej pośrednictwem można osiągać wiele założeń firmy oraz indywidualnych osób, warto więc ją pielęgnować i rozwijać. Każdy posiada pewne umiejętności wchodzące w skład przedsiębiorczości, jedni mają je bardziej rozwinięte, inni słabiej, jednak każdy może ćwiczyć przedsiębiorczość i choćby w minimalnym stopniu zwiększać jej poziom. Zestawienie różnych metod nauczania przedsiębiorczości zawiera poniższa tabela.

Metoda	Cel	Typowe narzędzia
Metoda oparta na refleksjach	Stymulacja studentów do refleksji nad pozyskiwaną wiedzą i kompetencjami oraz samym procesem uczenia się, czyli refleksji opartych na wewnętrznym i zewnętrznym doświadczeniu	Eseje, dzienniki, dyskusja
Metoda partycypacyjno-aktywizująca	Pobudzanie postaw i działań przedsiębiorczych	Zajęcia praktyczne, staże, gry, ćwiczenia w grupach
Metoda asymilacji wiedzy	Utrwalanie i zwiększanie wiedzy na temat przedsiębiorczości	Wykłady, warsztaty tematyczne, praca z tekstem
Metoda motywująca	Zwiększanie motywacji i woli do działań przedsiębiorczych	Spotkania z przedsiębiorcami, inscenizacje, studia przypadków

Źródło: Kurczewska A., *Przedsiębiorczość*, PWE, Warszawa 2013, s. 77.

Dobrymi metodami do rozwijania w uczniach przedsiębiorczości są: ćwiczenia w grupach, dyskusje, przygotowanie przedsięwzięcia biznesowego, praca na *case studies*, analiza trendów globalnych i regionalnych czy ćwiczenia wymagające wyszukiwania odpowiednich informacji o konkretnym rynku czy sektorze. W celu nauczania przedsiębiorczości można podzielić uczniów na grupy albo dawać im indywidualne ćwiczenia, np. rozplanowanie budżetu

czy prezentowanie danych na forum klasy. Poniżej przedstawiono dwa grupowe ćwiczenia (zał. 1 i zał. 2). Zastosowanie pierwszego pobudza innowacyjność uczniów, stawia ich przed koniecznością wyboru w nagłej sytuacji. Drugie zadanie pobudza kreatywność, umiejętność szukania różnych informacji i zdolność do dostosowania się do wymagań rynku.

Załącznik 1. Planowanie wesela

Jesteście firmą o nazwie „Czarodziejska Różdżka” organizującą wesela, której hasło reklamowe brzmi „Spełnimy każde życzenie, bo to Twój Wyjątkowy Dzień”. Właśnie zgłosiła się do Was para planująca dość nietypowe wesele, które ma się odbyć już za miesiąc. Jako że rodziny obu stron diametralnie się od siebie różnią i mają odmienne oczekiwania co do wesela, musicie pobudzić pokłady kreatywności i pogodzić wszystko w taki sposób, aby obie strony były zadowolone i aby nie przekroczyć założonego budżetu. Możecie używać dostępnych Wam źródeł w celu znalezienia niezbędnych informacji.

Oto wymagania rodzin pary młodej.

- Strona pana młodego pochodzi z gór, jest bardzo tradycyjna i oczekuje wesela w stylu rustykalnym.
- Rodzina pani młodej to w większości przedsiębiorcy i właściciele firm pochodzący z dużych miast; nie wyobrażają sobie wesela „w stodole”, liczy się dla nich klasa i wysoki standard.
- Rodzina pana młodego najlepiej bawi się przy muzyce na żywo – najbardziej lubią zespoły grające muzykę regionalną.
- Rodzina pani młodej dobrze bawi się przy wielu rodzajach muzyki – najlepiej, jeśli DJ ma w swoim repertuarze zarówno piosenki Franka Sinatry, jak i taneczne hity lat 90. Żadnego disco polo!
- W rodzinie pani młodej jest kilkoro wegetarian, dlatego na stole muszą pojawić się potrawy bez mięsa i ryb.
- W rodzinie pana młodego bardzo cenioną potrawą jest pieczony dzik, serwowany na każdym weselu.
- Rodzina pana młodego chciałaby, aby wesele odbyło się w miejscu położonym blisko lasu, aby dzieci mogły bawić się na świeżym powietrzu, a dorośli pójść na spacer.
- Rodzina pani młodej oczekuje eleganckiego wystroju sali, z bezpośrednim dostępem do pokoi hotelowych.
- Budżet strony pana młodego to 30 tysięcy złotych („I ani złotówki więcej” – akcentują rodzice), natomiast budżet pani młodej wynosi 40 tysięcy („Nie będziemy płacić za nie swoich gości” – podkreśla mama pani młodej).
- Na wykonanie zadania macie 25 minut. Zapiszcie swoje pomysły, a po skończeniu zadania każda grupa zaprezentuje na forum swój pomysł w formie oferty skierowanej do pary młodej.