

Moduł IV

Inicjatywność i zarządzanie sobą

Lekcja I

Istota inicjatywności

Czym jest inicjatywność?

- Inicjatywność to: odwaga + motywacja wewnętrzna + wiara we własne możliwości
- Podejmowanie inicjatywy wiąże się z ryzykiem, czasami boimy się podjąć inicjatywę z obawy przed krytyką
- Osoby, które cechuje inicjatywa widzą świat jako coś, na co mają wpływ

- Osoby pozbawione inicjatywy oglądają się na innych, czekają na polecenie od kogoś z otoczenia
- Aby nauczyć się podejmować inicjatywę najlepiej zacząć od obserwowania osób, które już posiadają taką cechę

Uwaga na zabójców pomysłów!

- Niektóre z osób z naszego otoczenia mówią nam nieustannie o problemach i przeszkodach,
- Inni ludzie mówią nam "nie wychylaj się ", nie warto tego robić, to się nie uda
- Takie postawy nazywa się czasami "zabójcami pomysłów"

- **Zabójcy pomysłów to wrogowie inicjatywności**

Dlaczego warto rozwijać swoją przedsiębiorczość i inicjatywność?

- Przedsiębiorczość i inicjatywność są obecnie bardzo cenione na rynku pracy
- Pracodawcy uwielbiają pracowników, którzy potrafią przejąć inicjatywę
- Niestety nie każdy posiada taka umiejętność – być może nie wyniósł jej z domu ani też nie rozwinął w szkole ...
- ... lecz nic straconego – jak wiele innych umiejętności także inicjatywność i przedsiębiorczość możemy rozwijać

Jak rozwijać inicjatywność i przedsiębiorczość? (1)

- Nigdy nie bądź zadowolony z tego co zrobiłeś. Poszukuj nowych wyzwań, zastanawiaj się jak usprawnić i polepszyć swoją pracę, poszukuj rady informacji zwrotnej od innych
- Rób więcej niż od ciebie wymagają, wiele zadań powierzonych przez pracodawcę można wykonać lepiej Jeśli widzisz taką możliwość nie wahaj się możesz rozmawiać z klientem przez 15 sekund ale możesz mu też poświęcić 15 minut jeśli nie odbędzie się to kosztem innych obowiązków zawodowych które są ważniejsze

- Pomyśl o wykonywanym zadaniu jako o czymś co jest wspólnym działaniem a nie tylko twoim

Jak rozwijać inicjatywność i przedsiębiorczość? (2)

- Pomyśl o tym jak pomożesz wykonując swoją pracę innym pracownikom w zespole
- Komunikuj się z innymi ludźmi - umiejętności zdobywa się dzięki informacji zwrotnej
- Pracuj nad pewnością siebie, nie każdy na wystarczająco śmiałości ale można nad brakiem pewności siebie pracować. Wystarczy w odpowiedni sposób dawkować coraz to trudniejsze wyzwania

- Jeśli boisz się wystąpień publicznych najpierw wygłoś krótkie przemówienie do samego siebie, potem powtórz je Patrząc do lustra, potem powiedz to samo zaufanej osobie i tak dalej stopniowo dawkując poziom wyzwania można z czasem dojść do perfekcji w opanowaniu strachu i stresu

Lekcja II

Przejmuj inicjatywę!

Co cechuje osoby wykazujące inicjatywność?

- Nie lubią bierności, poszukują wyzwań
- Są ambitne – myślą o przyszłości swojej i innych i chcą aby była ona lepsza niż stan obecny
- Są troskliwe – interesuje ich sytuacja osób w otoczeniu, nie przynosi im szczęścia jeśli same osiągną sukces lecz kosztem innych
- Lubią i potrafią współpracować
- Są ciekawe świata
- Podejmują decyzję – nie odkładają na później ważnych tematów
- Nie poddają się – są zdeterminowane aby osiągnąć cel
- Wykazują pokorę wobec innych

- Są gotowe na zmianę
- Nie boją się zadawać pytania oraz przedstawiać swoje pomysły

Poszukuj szans i możliwości!

- Każde wydarzenie w naszym otoczeniu można różnie interpretować. Postaraj się aby dostrzec możliwość w każdym zdarzeniu w życiu. Uciekł ci autobus? Można rozpaczać z tego powodu...

- albo poszukać szansy na zrobienie czegoś innego na co nie mielibyśmy czasu gdybyśmy zdążyli na autobus

Bądź przygotowany na to, czym marzysz

- Wielu ludzi ma różne marzenia, lecz gdy pojawia się w ich życiu szansa stwierdzają że jest to zły moment. Jeśli marzysz o deszczu, miej pod ręką parasolkę • Zadawaj pytania. Nie

zadowolaj się pierwszą odpowiedzią. Osoby z inicjatywą poszukują drugiego i trzeciego dna

Co masz do wygrania? (1)

- Przejmowanie inicjatywy daje ci przewagę na rynku pracy, jesteś rozpoznawalny, ludzie dostrzegają twoje wysiłki oraz budujesz swoją markę osobistą
- Przejmowanie inicjatywy sprawia, że rozpoczynasz proces doskonalenia samego siebie za każdym razem

gdy przejmujesz inicjatywę stajesz się skuteczniejszy
w tym co robisz

Co masz do wygrania? (2)

- Nie musisz myśleć tylko o sobie – podejmowanie inicjatywy często służy całemu zespołowi ludzie będą ci wdzięczni za to, że poprawiłeś ich życie
- Dzięki i przyjmowaniu inicjatywy budujesz nowe relacje z ludźmi, poznajesz inne osoby
- Osoby, które przejmują inicjatywę zwykle żyją szczęśliwiej i mają wyższy poziom zadowolenia z pracy

O czym należy pamiętać przejmujący inicjatywę? (1)

- musisz najpierw zadbać o to aby wykonać podstawowe obowiązki służbowe zanim zajmiesz się czymś otworzyć "nad programowym,,
- Musisz znać ograniczenia swoich możliwości. Nie możesz brutalnie wchodzić w obszary odpowiedzialności i innych pracowników. Przejmowanie inicjatywy to nie to samo, co podważanie czyichś kompetencji
- Zanim rozpocznieś swój nowy etap pracy zawodowej, w którym zdecydujesz się na bycie osobą inicjatywy, porozmawiaj ze swoim szefem - jak on rozumie to pojęcie i czy

zależy mu na nim? Jeśli tak poproś o wyznaczenie obszarów i podanie przykładów na to, jak widzi twoją inicjatywność w miejscu pracy?

O czym należy pamiętać przejmujący inicjatywę? (2)

- przejmowanie inicjatywy oznacza często podejmowanie ryzyka– ustal z samym sobą na jakie ryzyko jesteś gotowy pójść
- nie obiecuj innym zbyt wiele i nie reklamuj się jako Superman, który wykona pracę za trzech innych
- jeśli coś nie uda ci się nie rezygnuj – nie każde podjęcie inicjatywy kończy się sukcesem

- nie bądź arogancki - niektórzy mogą nie doceniać twoich dobrych intencji i oceniam ciebie jako osobę agresywną lub jako egoistę
- bądź przygotowany na zabójców pomysłów, czyli osoby wysysające z innych entuzjazm i szukające powodów by nic nie robić

Lekcja III

Pewność siebie

Czym jest pewność siebie? (1)

- Pewność siebie to przekonanie o tym, w czym jesteście dobrzy i ekspresja tego przekonania w relacjach z innymi ludźmi. Pewności siebie nie należy mylić z arogancją ani z zawyżonym poczuciem własnej wartości
- Pewność siebie jest ważną cechą osoby przedsiębiorczej
- Według niektórych opisów kompetencję dotyczącą pewności siebie można w skrócie zdefiniować jako „zdolność do zakładania maski”, ponieważ dużą rolę odgrywają tutaj

aspekty wizerunkowe. Warto jednak do fasady dobudować stabilne fundamenty wewnętrznej pewności siebie

Czym jest pewność siebie? (2)

Pewność siebie to:

- umiejętność, ale można ją też określić mianem kompetencji, ponieważ jest czynnikiem wpływającym na sprawność społeczną, w tym efektywność wykonywania zawodu
- To stan dobrego emocjonalnego samopoczucia i komfortu odczytywany podczas różnych czynności.

Cena za brak pewności siebie

- Pozostawanie w tym samym miejscu pracy, mimo że w otoczeniu istnieją lepsze szanse rozwoju zawodowego
- Niszczenie relacji z innymi (brak pewności siebie przejawia się w chęci dominowania)
- Brak zaufania do innych i nadmierna podejrzliwość
- Marnowanie energii na „udowadnianie” sobie, np. poprzez podejmowanie ryzykownych zadań

- Rezygnowanie z ofert wymagających kompetencji, których (we własnym tylko mniemaniu) nie posiadamy, np. brak pewności przy posługiwaniu się językiem angielskim

Pewność siebie to nie to samo co zawyżone
poczucie własnej wartości

- Oba pojęcia często są ze sobą mylone lub uznawane za synonimy. Pewności uczymy się w trakcie rozwoju społecznego i mamy wpływ na jej modyfikowanie

- Dzięki nieśmiałości i ostrożności przetrwał ludzki gatunek
Nieśmiałe są dzikie zwierzęta, a te, które zaprzyjaźniają się z ludźmi, częściej giną np. z rąk kłusowników
- „Gen nieśmiałości” (czyli braku pewności siebie) był przekazywany z pokolenia na pokolenie przez tysiące lat, bo osobniki nieśmiałe i nieufne miały większe szanse na przeżycie.

Cechy osób o wysokiej i niskiej pewności siebie (1)

Wysoka pewność siebie	Niska pewność siebie
------------------------------	-----------------------------

<p>Robi to, co uznaje za ważne, nawet jeśli jego działanie nie znajduje powszechnego poklasku</p>	<p>Dostosowuje działania i strategię życiową do oczekiwań innych; zapatrzony w szefa; chce być zawsze dyspozycyjny, bez zwłoki odpowiada na każdego maila przełożonych.</p>
<p>Podejmuje ryzyko i dodatkowy wysiłek mający na celu doprowadzenie do zakończenia projektu</p>	<p>Nie podejmuje wyzwań, unika porażki, brakuje mu determinacji</p>

Cechy osób o wysokiej i niskiej pewności siebie (2)

Przyznaje się do porażek i uczy się na błędach, potrafi w obecności nauczycieli lub rodziców powiedzieć *Nie znam się na tym, nie czuję się ekspertem*

Zadaje sobie wiele trudu, by podwładni i współpracownicy nie dowiedzieli się o jego słabych stronach; działa tak, by zatuszować swoje błędy

Nie zależy mu na komplementach, nie wykorzystuje wystąpień publicznych w szkole do podwyższania swojego poczucia własnej wartości (np. poprzez deprecjonowanie innych)

Oczekuje komplementów tak często, jak to możliwe od jak najszerzego grona rodziców i nauczycieli; traktuje szkołę jako miejsce „indywidualnej psychoterapii”, jego działania i decyzje w pierwszej kolejności służą zaspokojeniu jego prywatnych potrzeb emocjonalnych

Przyjmuje zarówno pozytywną, jak i negatywną informację zwrotną

Odrzuca pozytywną informację zwrotną, dyskredytuje swój wkład („kryguje się”).

Lekcja IV

Schematy myślowe przedsiębiorcy

Czym jest schemat myślowy? (1)

- **Przez** wiele lat uważano, że człowiek nie jest w stanie przebiec dystansu jednej mili w czasie krótszym 4 minuty. W latach 40tych i 50-tych XX wieku wielu biegaczom udawało się zbliżyć do magicznej granicy czterech minut ale nikomu się nie powiodło. W dniu 5 maja 1954, w Oksfordzie w Wielkiej Brytanii, Roger Bannister przebiegł jedną milę w czasie 3minuty 59 sekund. Zaledwie w 46 dni po tym historycznym rekordzie, John Landy ponownie go pobił. Do 1957 roku

szesnastu innych biegaczom udało się przekroczyć granicę 4 minut. Do dziś ponad 1000 biegaczy na świecie pokonało milę w czasie poniżej 4 minut.

Czym jest schemat myślowy? (2)

- Schematy myślowe działają jak filtry, pozwalając nam dostrzec lub przegapić wiele elementów danej sytuacji; wspierają nasze przekonania na temat tego, czym powinno być coś, co widzimy.
- Zwykle dostrzegamy jeden szczegół i automatycznie kojarzymy go z większym schematem, zamiast

sprawdzić swoje przekonania i dowiedzieć się, czy w danej sytuacji są one słuszne

- Aby skutecznie zarządzać firmą, musisz wstrzymać się od ulegania tym modelom i przekonaniom tak długo, aż sprawdzisz, czy mają zastosowanie do sytuacji, w którą jesteś aktualnie zaangażowany.

Dlaczego schematy myślowe są dla nas tak ważne?

- **Nasze życie kształtują schematy myślowe, ponieważ na ich podstawie podejmujemy decyzje i tworzymy subiektywny**

obraz świata: „Nie żyjemy w świecie, który jest na zewnątrz, ale w tym, który jest w naszym umyśle”

- Dowodem na istnienie takiego świata są doświadczenia osób, którym amputowano kończyny. Choć nie mają już ręki bądź nogi, nadal odczuwają ich istnienie
- Nasz mózg jest narzędziem konstruującym schematy
- **Schematy myślowe są zwykle przeszkodą w osiągnięciu celów, zwłaszcza tych, które wymagają od nas wykonywania nowych czynności**

Jak zmienić schemat myślowy? (1)

- Poszukaj w sobie i swoim otoczeniu ograniczeń mentalnych (np. nieuzasadniona wrogość lub lojalność wobec jakiejś osoby), fizycznych (miejsce zamieszkania, warunki mieszkaniowe), emocjonalnych (np. trauma po śmierci bliskiej osoby) i duchowych
- Odszukaj osoby, które już przekroczyły tę barierę, np. dla dzieci z ubogich rodzin spotkanie z gwiazdą sportu, która wychowała się w slumsach, jest inspiracją do poprawy swojego bytu

- Zastanów się, jakie ryzyko wiąże się z przyjęciem nowych schematów. Einstein powiedział, że „nie ma nic potężniejszego niż idea, której czas nadszedł”

Jak zmienić schemat myślowy? (2)

- Wcielaj się w rolę adwokata diabła – próbuj stanąć po stronie osoby, z którą jesteś w konflikcie, staraj się odnaleźć coś racjonalnego w nonsensownej decyzji lub stwierdzeniu
- Interesuj się wypowiedziami futurologów, intelektualistów, którzy są twoim zdaniem oderwani od rzeczywistości. Właśnie oni często trafnie przewidują przyszłość, bo nic nie ryzykują, gdy ich przewidywania się nie sprawdzą

- Popatrz na siebie z zewnątrz i zadawaj sobie pytania w rodzaju: „Dlaczego on w ogóle to robi? Dlaczego w taki sposób?”
- Wyraź jakiś problem w innej stylistyce i innym słownictwem – wyobraź sobie, że jesteś żołnierzem, inżynierem lub poetą!
- Rozważaj rady specjalistów, przeczytaj raporty i rekomendacje, po czym zastanów się, czy nie postąpić wbrew ich zaleceniom

Lekcja V

Techniki kreatywnego myślenia dla przedsiębiorcy

Czym są techniki kreatywnego myślenia?

- Kreatywność jest jedną cech psychiki człowieka. Można ją kształtować w okresie dorosłym
- Techniki kreatywnego myślenia służą zwiększeniu możliwości naszego mózgu

- Każdy przedsiębiorca powinien być kreatywny
- Wykorzystanie technik kreatywnego myślenia może pomóc w rozwoju firmy

Technika 1: Porównania

- Służy do tworzenia metafor i pozwala wykorzystać pobudzić wyobraźnię. Uczestnicy nie mają ograniczeń w wypowiedziach. Weźcie słownik i wybierzcie jakiś przypadkowy rzeczownik a następnie starajcie się wraz z grupą znaleźć wszystkie możliwe powiązania tego słowa z problemem, nad którym pracujecie

Technika 2: Łamanie zasad

- Schematy myślowe, czyli ugruntowane w naszym myśleniu zasady są jedną z głównych przyczyn braku kreatywności. Zakładamy, że świat jest taki, jaki jest, ponieważ rządzi nim określone zasady. Osoby kreatywne to takie, które kwestionują te zasady. Łamanie zasad wymaga odwagi, ale także treningu. Jeśli zidentyfikujemy listę zasad, możemy zastanawiać się nad tym, czy rzeczywiście są one ostateczne, niepodważalne; czy ich złamanie

rzeczywiście zaburzy funkcjonowanie świata czy
wręcz przecenianie, otworzy nowe możliwości

Technika 3: DO IT!

Ta technika kreatywności pochodzi z książki *The Art of Creative Thinking* autorstwa Roberta W. Olsona (1980).

Nazywa się DOIT („zrób to!"). Od słów:

- **Define** (Zdefiniuj) – etap precyzyjnego określenia, na czym polega problem, z jakim się borykamy.
- **Open** (Otwórz) – etap otwierania się na wiele różnych rozwiązań
- **Identify** (Zidentyfikuj)

- **Transform** (Dokonaj transformacji) – wykorzystaj najlepsze rozwiązanie w działaniu.

Technika 4: Scenorys (ang. storyboarding)

- Za jej autora uznaje się Siergieja Eisensteina. Rozwinął ją Walt Disney w 1928 roku. Scenorys (ang. *storyboard*) definiuje się, jako ciąg obrazów i szkiców, które obrazują twórcom filmu (reżyserowi, scenografowi itp.) głównie treści
- Scenorys jest wykonywany przez specjalnego rysownika określanego w branży filmowej i reklamowej jako storyboardzista. *Storyboard* stanowi podstawę do produkcji filmowej lub reklamy, skuteczną metodę komunikacji między twórcami filmowymi oraz ważny element procesu kreatywnego

- W praktyce stosowanie tej metody sprowadza się do narysowania serii obrazków (komiksów), które przedstawiają analizowaną sytuację
- Osoby zaangażowane w ćwiczeni podchodzą do rozwiązań stworzonych przez innych i przytwierdzają własne
- Scenorysy to świetne ćwiczenie aktywizujące grupę