„A” képzési modul (motivációs modul)

2018. november 13. (6×45 perc: 14 órától 19 óráig 3x10 perc szünettel)

A modul végső célja a vállalkozóvá válás elősegítése, az ilyen irányú motivációk megerősítésén keresztül. A vállalkozást a képzés során úgy értelmezzük, mint olyan tevékenységet, mely egy létező és érzékelt hiány, igény kielégítésére törekszik, profitorientált megközelítésben.

A modul tematikája:

1. *Bevezetés, a képzést vezetők és a résztvevők bemutatkozása, a programhoz tartozó alapvető információk, menetrend ismertetése*
2. *A vállalkozásról alkotott kép feltérképezése és a motivációk megerősítése*

   2.1 A vállalkozásról alkotott kép feltérképezése

   2.2 A vállalkozói motivációk erősségének felmérése – a motivációk általános megerősítése

   2.3. A vállalkozói motivációk tartalmának, mögöttes tényezőinek feltárása – a motivációk specifikus erősítése
3. *A sikeres vállalkozás alapítás vagy átvétel személyi jellegű feltételeinek ismertetése*
4. *Kérdőívek kitöltése*

1. Bevezetés, a képzést vezetők és a résztvevők bemutatkozása, a programhoz tartozó alapvető információk, menetrend ismertetése

A teljes program és a modulok célját világosan meg kell határozni a vonatkozó tananyag alapján. A tematika ismertetése legyen világos és egyszerű, hangsúlyozandó a sorrendiséget. A képzők bemutatkozása térjen ki a vállalkozásoktatással és vállalkozásvezetéssel kapcsolatos tapasztalataikra.

2. A vállalkozásról alkotott alapvető attitűd feltárása és a motivációk megerősítése

A képzési rész célja, hogy feltárja azokat az előzetes attitűdöket, melyekre építve és amelyeket formálva a vállalkozásalapítási szándék növelhető. A résztvevők megismerhetik a vállalkozói lét alapvető motivációs összefüggéseit, a vállalkozói tevékenység, vállalkozói szerepek lényegét azok előnyeinek hangsúlyozása mellett. Itt történik meg az ismert belső és külső motivációs elemek rövid ismertetése (később).

2.1. A vállalkozásról alkotott kép feltérképezése

A vállalkozással kapcsolatos attitűd feltárása úgy történik, hogy a szakirodalom által megszületett vállalkozói felfogásokat ismertetjük és a résztvevők elmondják állásfoglalásukat az elhangzottakkal kapcsolatban. Ez úgy valósul meg, hogy az oktatók gondolatébresztő szándékkal ismertetik az egyes elméleti felfogások kulcselemeit és erre a résztvevők először jelentkezés alapján, majd - akik addig nem nyilatkoztak -, ülési sorrendben reagálnak.

A vállalkozás-felfogások, melyekről a résztvevők elmondják a véleményüket:

- vállalkozni problémamegoldást jelent
- vállalkozni versenyzést jelent
- vállalkozni egy kaland
- a vállalkozás túlélést, küzdelmet jelent
- a vállalkozás mások kihasználását jelenti
- a vállalkozás kockázatvállalást jelent
- a vállalkozás közösségi és társadalmi hasznosságú tevékenységet jelent

2.2. A vállalkozói motivációk erősségének felmérése – a motivációk általános megerősítése

A résztvevők meghatározzák vállalkozásalapítási szándékukat rövid, közép és hosszú távon egyaránt. A rövid távú szándék a következő egy, esetleg két évre vonatkozik, a középtávú a következő öt évre, a hosszú távú esetén a résztvevőknek arra kell válaszolniuk, mennyire tudják elképzelni, hogy életük során egyszer még vállalkozást alapítanak. Ezután a kimagaslóan alacsony és magas motivációval rendelkező résztvevőket megkérjük, hogy fejtsék ki a véleményüket részletesebben. Az álláspontokat ütköztetjük, melybe bevonjuk a többi résztvevőt is.

2.3. A vállalkozói motivációk tartalmának, mögöttes tényezőinek feltárása – a motivációk specifikus erősítése

Bevezetésként belső motivációs tényezőkként olyan pszichológiai tényezőket említünk meg, mint a függetlenség és az önmegvalósítás iránti vágy. A külső motivációs tényezők közé azok az elemek tartoznak, melyek az egyén társadalmi helyzetét, lehetőségeit határozzák meg (pl. pénz, hatalom, elismertség).

A 2. képzési szakasz zárásaként a résztvevők 2.2. és 2.3 pontban elhangzó véleményeit összefoglaljuk, a vállalkozásalapítás mellett szóló érveket megerősítjük a helyi környezetből származó pozitív példákkal (lehetőség szerint olyan esetek bemutatásával, melyek erőforrás-hiányos kiindulópontból, egyszerűbb, gyakorlatias ötletek alapján sikeres vállalkozásépítés után anyagi jólétet és szociális biztonságot jelentenek a vállalkozónak). Finoman felhívjuk a figyelmet a nehézségekre is, ugyanakkor hangsúlyt fektetünk annak a bemutatására, hogy mi hogyan lehet a hasonló helyzeteket elkerülni, illetve leküzdeni. A beszélgetés során koncentrálni kell arra, hogy a résztvevők számára világossá váljon a vállalkozási tevékenységben rejlő lehetőség az életszínvonal növelésére, a függetlenségre, a saját választású, szeretett szakma gyakorlására, a saját ötletek megvalósítására, a magasabb rendű társadalmi státuszra, a közösség elismerésére, társadalmi és környezeti hasznok elérésére.

3. A sikeres vállalkozás alapítás vagy átvétel személyi jellegű feltételeinek ismertetése[1]

A vállalkozási tevékenység megkezdése elképzelhető új vállalkozás indításával és meglévő, működő vállalkozás átvételével. A lenti ismeretekkel egyirányú kommunikációs formában egészítsük ki a 2. pontban interaktív módon megbeszélteket!

[1] A 3. tananyagrész Sabbagh Mirjamnak a Miskolci Egyetemen készülő TDK munkája alapján született

A sikeres vállalkozás indításához több tényező együttes jelenléte szükséges. Az egyik elmélet, az erőforrás-elmélet szerint a sikerhez az kell, hogy a megfelelő erőforrások (fizikai, pénzügyi, humán) rendelkezésre álljanak a megfelelő mennyiségben és időben. Egy másik elmélet, a vállalkozói jellemvonások elmélete szerint a vállalkozói attitűdök meghatározó tényezői a személyes és demográfiai jellemzők. A társadalmi beágyazottság elmélete szerint, melyet szociológusok dolgoztak ki, a vállalkozói attitűdökben a társadalmi, kulturális környezet hatásait, a család befolyását, a kultúrába ágyazott személyes kapcsolatokat, a pozitív szerep-modelleket, a társadalmi elfogadottságot és az oktatás szerepét emelik ki. (Szerb-Lukovszik, 2013)

A vállalkozói tulajdonságok nagyvonalúan három csoportba oszthatók. Az első csoport a pszichológiai tényezők csoportja. Ide sorolhatók a személyes készségek, mint például mint a kockázatvállalás, a lehetőség felismerése, a kreativitás, az önmegvalósítás. Ezen jellemvonásokat a genetika nagyban meghatározza, és a későbbiek során korlátozottan fejleszthetők. A menedzseri-vezetési ismeretekre az előzőekkel ellentétben viszont tanulással lehet szert tenni formális iskolai képzés, továbbképzés keretein belül. A harmadik csoportba tartoznak az olyan képességek és készségek, melyekre szakmai tapasztalat útján lehet szert tenni. Ebből származik az ún. “learning-by-doing” tudás. Jelen ismereteink szerint a sikeres vállalkozáshoz a pszichológiai tényezők mellett a menedzseri-vezetési és a szakmai ismeretek kombinációja is szükséges. (Szerb-Lukovszik, 2013)

4. Kérdőívek kitöltése

A kérdőívezés célja az elhangzott információk újbóli átgondolása, a személyes állásfoglalás kialakítása (fejlesztése) és a résztvevők véleményeinek rögzített formában történő gyűjtése. A kérdések a tárgyalt témaköröknek megfelelően és a mellékelt kérdőív *(1. sz. melléklet)* szerint épülnek fel.

„B” képzési modul (kreativitási és ötletkeresési modul)

2018. november 20. (6×45 perc: 14 órától 19 óráig 3x10 perc szünettel)

A modul célja az „A” képzési modulban megalapozott vállalkozói elkötelezettségre építve új kreatív és innovatív üzleti ötletek megszületésének elősegítése.

A modul tematikája:

1. *Bevezetés, az „A” képzési modul motivációkkal kapcsolatos főbb következtetéseinek, valamint a kiértékelt kérdőívek eredményeinek ismertetése*
2. *Ötletkeresés a környezetben tapasztalt problémák, nehézségek feltérképezésén keresztül*
3. *Az üzleti ötlet azonosítása*
4. *Kérdőívezés*
5. *Egyszerű üzleti tervezés az üzleti ötlet elmélyítése céljából*

1. Bevezetés, az „A" képzési modul motivációkkal kapcsolatos főbb következtetéseinek, valamint a kiértékelt kérdőívek eredményeinek ismertetése

Kezdésként mutassuk be az előző alkalom zárásaként elvégzett kérdőíves felmérés eredményeit! Ezután vitassuk meg a résztvevőkkel a következő kérdéseket, melyek átmenetet képeznek a két képzési blokk között. A kérdéseket azzal az eljárással érdemes tárgyalni, hogy a korábbi munka során aktívabb résztvevőket kérjük meg először, beszéljenek a motivációjukról az alábbi kérdések megválaszolásán keresztül:

- Mi motivál(na) leginkább arra, hogy vállalkozó legyek?
- Milyen személyes hasznokat várnék leginkább a vállalkozástól?
- Milyen tényezők befolyásolják a vállalkozásindítási motivációmat különösen erősen (pozitív és negatív irányban)?
- Mennyiben befolyásolhatom azokat a tényezőket, melyek rontják a motivációmat? Ha van ráhatásom ezekre a tényezőkre, akkor milyen módon?

2. Ötletkeresés a környezetben tapasztalt problémák, nehézségek feltérképezésén keresztül

A beszélgetést ebben a szakaszban az önálló kezdeményezésekhez rendelkezésre álló adottságok, erőforrások feltérképezésére tereljük, hogy megalapozzuk egy majdani vállalkozási terv koncepcióját és tisztázzuk a vállalkozói létből adódó szerepeket. A közösen megtárgyalandó kérdések sorrendben:

- Mit kell tennem, hogy elérjem az általam kívánt személyes hasznokat?
- Mely feladatokra nem vagyok felkészülve pillanatnyilag?
- Milyen, a személyes helyzetemből, felkészültségemből fakadó nehézségeket kell(ene) leküzdjek?
- Hogyan tudnám ezeket leküzdeni?
- Előreláthatólag mely nehézségek leküzdésére nem leszek képes?
- Mely problémakör érdekel a leginkább a fentiek közül annyira, hogy egy gyakorlati megoldást próbáljak kitalálni rájuk, vagy megvitatnám másokkal ennek a lehetőségét?
- Van-e már létező megoldás (vagy részmegoldás) a kiválasztott problémára, ha igen, mi az?
- Mi a valódi, mögöttes probléma, nehézség, amivel a jövőbeli fogyasztók szembesülnek?
- A jelenlegi megoldások miért nem kielégítőek (ha léteznek ilyenek)?

3. Az üzleti ötlet azonosítása

Az üzleti ötletek felismerésének konkretizálása céljából a résztvevők fogalmazzák meg önállóan a válaszokat az alábbi kérdésekre:

- A fenti probléma okozta szükséglet alapján adódó kereslet kielégíthető-e valamilyen termékkel/szolgáltatással?
- Mik lehetnek a gyenge pontjai az ötletnek?
- Milyen nehézségek várhatók?
- Hogyan lehetne leküzdeni ezeket a nehézségeket?
- Mivel lehetne vonzóvá tenni a vállalkozást harmadik fél (pl. finanszírozók) felé?

A kérdéseket olvassuk fel előre, hogy a résztvevőknek legyen elképzelése róla, hová tart a beszélgetés. A gondolkozásra biztosított időkeret (10-15 perc) elmúltával kérjük a válaszok önálló előadását, majd hallgassuk meg közösen a csoport építő jellegű reakcióit. Ezután a képzők mondják el saját véleményüket az elhangzott problémafelvetésről és az esetleges viták irányairól, hasznairól, tanulságairól.

4. Kérdőívezés

A kérdőívezés célja az elhangzott információk újbóli átgondolása, a személyes állásfoglalás kialakítása (fejlesztése) és a résztvevők véleményeinek rögzített formában történő gyűjtése. A kérdések a fenti témaköröknek megfelelőek és a mellékelt kérdőív *(2. sz. melléklet)* szerint épülnek fel.

5. Egyszerű üzleti tervezés az üzleti ötlet elmélyítése céljából

Minden résztvevőtől nem várható, hogy az előző pontok lépései alapján megvalósítható és pénzügyi haszonnal kecsegtető üzleti ötlettel áll elő. Az ő támogatásukra és a jobban haladó résztvevők kreatív ötleteinek továbbgondolására rendezzük csoportokba a hallgatóságot! Ezután az ún. üzleti modell vászon tervezési módszer alapján *(3. sz. melléklet)* kérjük meg a csoportokat, hogy a legjobbnak tartott üzleti ötlet alapján gondolják át a majdani vállalkozással kapcsolatos legalapvetőbb összefüggéseket, folyamatokat, szükséges erőforrásokat, úgy mint a piaci szegmensek, az értékesítési csatornák és vevőkapcsolatok, a kínált értékajánlat, az előállításához szükséges kulcs erőforrások és tevékenységek, valamint a kulcspartnerek az ellátási láncban.

Ahol az üzleti ötlet nehezebben formálódik a korábbi információk és elképzelések alapján, ott az ötletkeresésre brainwriting és brainstorming módszerek is alkalmazhatók. A tervezési szakasz lezárultát követően a csoportok válaszoljanak meg néhány rövid kérdést a tervezés során érzékelt élményükről, mely lebonyolítható kérdőíves formában is *(4. sz. melléklet)*. A képzési modul zárásaként értékeljük közösen a vonatkozó válaszokat!

1. sz. melléklet

„Vállalkozási motivációk" kérdőív

Életkorod: ……. (év) Nemed (F/N): …….

Mennyire tartod valószínűnek, hogy vállalkozásba fognál a következő…

2 évben (1-5-ig) ……. 5 évben (1-5-ig) ……. életed során egyszer (1-5-ig) …….

Mennyire értesz egyet az alábbi állításokkal? (pontozd 1-5-ig!)

Vállalkozni olyan, mint egy örökké tartó probléma-megoldó feladat.	
Vállalkozni olyan, mint megoldásokat találni.	
Vállalkozni olyan, mint a pénzért versenyezni.	
Vállalkozni olyan, mint birkózni.	
Vállalkozni olyan, mint magas hegyeket megmászni, újra és újra.	
Vállalkozni olyan, mint egy soha véget nem érő utazás változatos helyekkel és helyzetekkel, mindig új embereket megismerve.	
Vállalkozni olyan, mint egy túlélő-show.	
Vállalkozni olyan, mint csatatéren lenni – minden áldott nap.	
Vállalkozni olyan, mint új utakat felfedezni.	
Vállalkozni olyan, mint átúszni egy viharos tengeren.	
Vállalkozni olyan, mint kihasználni az alkalmazottakat.	
Vállalkozni olyan, mint másokból kifacsarni annyit, amennyit csak lehet.	
Vállalkozni olyan, mint kötéllétrán mászni.	
Vállalkozni olyan, mint halálos kockázatot vállalni.	
Vállalkozni olyan, mint fát ültetni.	
Vállalkozni olyan, mint harcba indulni a „sajátjainkért".	

eredeti: Chmielecki et al.

Ha vállalkozást indítanál, mi motiválna leginkább az alábbiak közül? (pontozd 1-5-ig!)

A saját megélhetésem biztosítani, illetve magasabb életszínvonalat elérni.	
Megvalósítani azt a munkát, amit igazán szeretek.	
Nagy társadalmi elismerést és szakmai presztízst szerezni.	
Függetlennek lenni a saját főnökömként.	
Megvalósítani a saját ötleteimet, versenyezni másokkal.	
Szeretném ha a tevékenységemnek valamilyen magasabb rendű célt (is) szolgálna.	

eredeti: Barton et al.

Milyen mértékig értesz egyet az alábbi állításokkal? (pontozd 1-5-ig!)

A vállalkozók velük született személyiségjegyekkel rendelkeznek	
A vállalkozók „kinevelhetők", a vállalkozói képességek és szándék fejleszthető	
A vállalkozók gondolkozásmódja, viselkedése a saját személyiségjegyeiktől függ	
A vállalkozók gondolkozásmódja, viselkedése az érintettek részéről tapasztalt elvárásoktól függ (pl. piaci elvárások, alkalmazottak elvárásai)	

2. sz. melléklet

Önelemző kérdőív a vállalkozói motivációról és a kreatív ötlet kialakulásának feltételeiről

- Mi motivál(na) leginkább arra, hogy vállalkozó legyek? (több tényező kifejtése szükséges)
  …
- Milyen személyes hasznokat várnék leginkább a vállalkozástól?
  …
- Mit kell tennem, hogy elérjem ezeket a személyes hasznokat?
  …
- Mik azok amikre nem vagyok felkészülve ezen feladatok közül?
  …
- Milyen nehézségeket kell(ene) leküzdjek?
  …
- Hogyan tudnám ezeket leküzdeni?
  …
- Előreláthatólag mely nehézségek leküzdésére nem leszek képes?
  …
- Milyen tényezők befolyásolják a vállalkozásindítási motivációmat különösen erősen (pozitív és negatív irányban)?
  …
- Mennyiben befolyásolhatom azokat a tényezőket, melyek rontják a motivációmat? Ha van ráhatásom ezekre a tényezőkre, akkor milyen módon?
  …
- Milyen problémákkal, hiányosságokkal szembesülök a mindennapi életben, ami másokat is érint? Mi az alapvető oka ezeknek?
  …
- Mely problémák, hiányosságok azok, amelyekről másoktól hallok? Mi az alapvető kiváltó oka ezeknek? (lehetőség szerint több is azonosítandó)
  …
- Mely problémakör érdekel a leginkább a fentiek közül annyira, hogy egy gyakorlati megoldást próbáljak kitalálni rájuk, vagy megvitatnám másokkal ennek a lehetőségét?
  …
- Van-e már létező megoldás (vagy részmegoldás) a kiválasztott problémára, ha igen, mi az?
  …
- Ezek a megoldások miért nem kielégítőek és miért nem oldják meg a valódi problémát?

…

- Mi a valódi, mögöttes probléma, nehézség, amivel a jövőbeli fogyasztók szembesülnek?

  …
- A jelenlegi megoldások miért nem kielégítőek (ha léteznek ilyenek)?

  …
- A fenti probléma okozta szükséglet alapján adódó kereslet kielégíthető-e valamilyen termékkel/szolgáltatással?

  …
- Mik lehetnek a gyenge pontjai az ötletnek?

  …
- Milyen nehézségek várhatók?

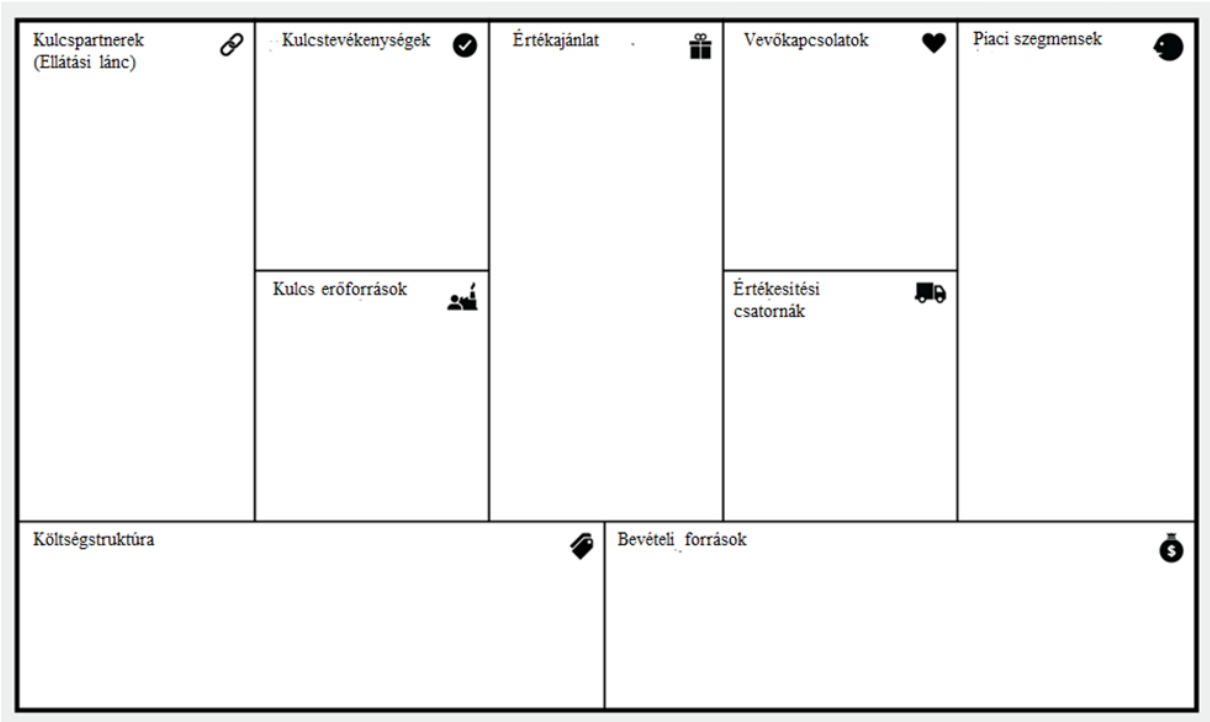
  …
- Hogyan lehetne leküzdeni ezeket a nehézségeket?

  …
- Mivel lehetne vonzóvá tenni a vállalkozást harmadik fél (pl. finanszírozók) felé?

  …

3. sz. melléklet

Üzleti modell vászon



Forrás: Alexander Osterwalder és Yves Pigmeur munkája alapján fordította Bereczk Ádám és Sabbagh Mirjam, 2018

4. sz. melléklet

1) A családodban van-e olyan személy, aki vállalkozó? Húzd alá a megfelelőt!

- Igen, van
- Nincs

2) Tervezed-e, hogy a jövőben vállalkozást indítasz?

- Igen
- Nem

3) Ha igen, várhatóan mikor?

- A tanulmányaim befejezése után közvetlenül
- A tanulmányaim befejezése után 5 évvel

A feladattal kapcsolatos kérdések:

4) Meglátásod szerint, mi jellemezte leginkább a tervezést? Válassz ki ötöt, és fontosságuk alapján hierarchizáld! (1: legfontosabb jellemző)

- □ Értékteremtés célja
- □ Tulajdonosi felelősségtudat
- □ Céltudatosság
- □ Folyamatközpontúság
- □ Alapvető szükségletek ellátása
- □ Kiválóságra való törekvés
- □ Kreativitás
- □ Kihívás
- □ Bizonytalanság
- □ Problémaközpontúság
- □ Önállóság, önálló tervezés
- □ Létfenntartás
- □ Önmegvalósítás
- □ Egyéb:

5) Mennyire voltál motivált abban, hogy megoldd a feladatot? Fontos, hogy a körülmények hatását ne vedd figyelembe! Karikázd be azt, amelyikkel a leginkább egyetértesz! (1: egyáltalán nem érdekelt, 10: Mindenáron meg akartam oldani!)

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

6) Milyen mértékben motivált a feladat elvégzésében az, hogy a vállalkozás több területen problémával szembesült? Karikázd be azt, amelyikkel a leginkább egyetértesz!
(1: semennyire, egyáltalán nem érdekelt, 10: Különösen motiválttá tett!)

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10