



Предпринимательское мышление

Дмитрий Риман

Коуч первых лиц, бизнесмен, создатель решений для развития персонала

Самара, 2016





Управление по ценностям - самый современный подход

POCATOM

СБЕРБАНК

GOOGLE

APPLE







Ценности ГК «POCATOM»

- На шаг впереди
- Эффективность
- Ответственность за результат
 - **Безопасность**
 - Уважение
 - Команда





Перечень возможных ценностей предпринимателя

- Развитие
- □ Стабильность/постоянство
- □ Выбор/право выбирать
- □ Здоровье/здоровый образ жизни
- Возможность служить общественным интересам и высшим идеалам
- □ Должность и статус
- Ориентация на команду/коллектив
- □ Самореализация/творчество
- □ Личностный рост
- □ Преданность/лояльность
- □ Достижение целей/результативность
- Открытость и прозрачность коммуникаций





«Внутреннее» и «Социальное» Я









Ценности бизнес-проекта (компании)



Например, - **APPLE**

- 1. Мы предлагаем изделия высшего качества.
- 2. Наши изделия изменяют жизнь и труд людей.
- 3. Наши изделия освобождают людей от тяжелой и нудной работы, делают мир более удобным для жизни.
 - 4. Качество изделий фирмы обеспечивает уважение и преданность потребителей.
 - 5. Мы искренне заинтересованы в разрешении затруднений у потребителя.
 - 6. Мы не идем на компромисс с этикой ради прибыли
 - 8. Мы ставим «агрессивные» цели и заставляем себя добиваться их
 - 9. Работа в командах важна для успеха фирмы
 - 10. Мы рассчитываем на увлеченность и достижения каждого





Мифы и стереотипы о предпринимательстве

- □ Это легко и не отнимает много времени
- □ Можно быстро разбогатеть
- □ СВОБОДА!!!
- Главное идея
- Стратегия WIN-LOSE





Эволюция видов мышления

• Интуитивное мышление

(наиболее распространенный тип мышления, основан на живом опыте)

• <u>Аналитическое мышление</u>

(разделение объекта, объяснение свойств целого через свойства частей)

• Системное мышление





Преимущества системного мышления

- 1. Знаем взаимосвязи -> можем управлять -> можем предсказывать
- 2. Более действенные мыслительные стратегии, отказ от стереотипов
- 3. Экономия времени (если знаешь, куда и какое оказать воздействие)
- 4. Четкость в мыслях и в общении
- 5. Ориентация на долгосрочные результаты
- 6. Понимание глубины и сложности процессов
- 7. Умение создавать команды и направлять их работу (любая команда система)





Ограничивающие ментальные модели

- 1. Настаивать на том, что ваши идеи полностью соответствуют реальности
- 2. Узкий круг интересов
- 3. Не допускать малейшей неопределенности, быстро делать выводы
- 4. Щедро оснащать свою речь обобщениями (все, никто)
- 5. Делать обобщения на основе единственного случая
- 6. Вину за неудачи всегда возлагать на людей (в т.ч. на себя)
- 7. Не пересматривать своих убеждений





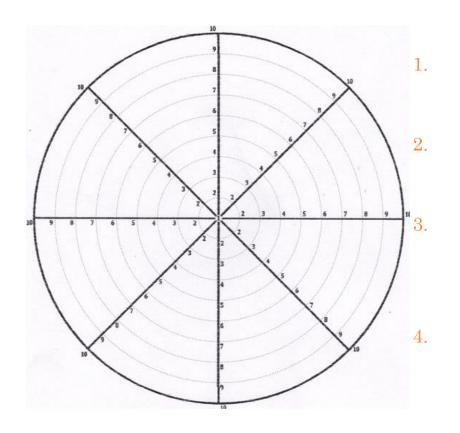
Системные ментальные модели

- 1. Не прекращать поиска новых ментальных моделей
- 2. Широкий круг интересов
- 3. Не боятся неопределенности
- 4. Проявлять любознательность, особенно к тому, что противоречит ментальным моделям
- 5. Искать причины событий в системе обратной связи, действующей в разные временные периоды
- 6. Обращать внимание на то, как разные события согласуются друг с другом





Бизнес-колесо



Определить сферы, состав-ляющие бизнес-проект

Определить, что значит 10 баллов в каждой из сфер

Оценить текущее состояние каждой сферы по шкале от 1 до 10 баллов

Выбрать 2 сферы, рост в которых приведет к росту в остальных





Постановка целей по SMART

S - Specific (Конкретная)

M – Measurable (Измеримая)

A – Achievable (Достижимая)

R – Relevant (Значимая)

T – Timed (Определенная во времени)





СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Дмитрий Риман

www.2focus.ru

Vk.com/d.riman Facebook.com/dmitry.riman