

PREDUZETNIČKI NAČIN RAZMIŠLJANJA I PREDUZETNIČKE NAMJERE

Mr Dragana Čirović

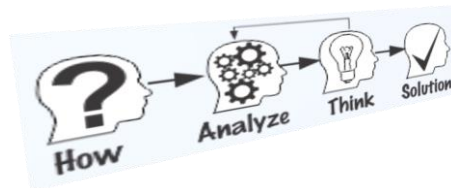
KAKO PREDUZETNICI MISLE?

- Uzrokovanje
- Proces ostvarenja



IMPLIKACIJE OSTVARENJA KAO NAČINA RAZMIŠLJANJA

- Patchwork (zakrpa) načelo
- Načelo dopustivih gubitaka
- Načelo vrapca u ruci
- Načelo limunade
- Načelo pilota u vazduhoplovu



Razmišljanje o prilikama u
kontekstu različitih ciljeva

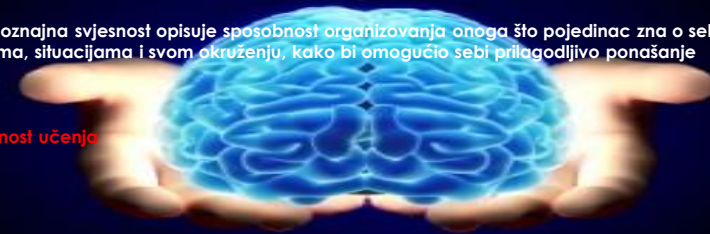


KOGNITIVNA PRILAGODLJIVOST

Nivo do kojeg su preduzetnici dinamični i fleksibilni i sposobni da generišu višestruke okvire odlučivanja

Metaspoznajna svjesnost opisuje sposobnost organizovanja onoga što pojedinac zna o sebi, zadacima, situacijama i svom okruženju, kako bi omogućio sebi prilagodljivo ponašanje

Mogućnost učenja



KOGNITIVNA PRILAGODLJIVOST

Pitanja za razumijevanje

Zadaci povezivanja

Strateški zadaci

Reflektivni zadaci - osjećaji

Preduzetnici koji imaju razvijenu kognitivnu prilagodljivost se lakše snalaze u novonastalim situacijama, kreativniji su i imaju bolje vještine komuniciranja.

KOGNITIVNA PRILAGODLJIVOST

Pitanja za razumijevanje

- O čemu je zapravo riječ kod ovog problema?
- U čemu je specifičnost tehnologije?
- Kako ova pojava utiče na tržište?
- Šta se želi postići u novim uslovima?

Pitanja za povezivanje

- Kako je ovaj problem sličan prethodnim?
- Po čemu se razlikuje?
- Koliko su te razlike velike?
- U čemu se ogledaju?

KOGNITIVNA PRILAGODLJIVOST

Pitanja za strateške zadatke

- Koji se strateški pristupi mogu primijeniti za rješavanje problema?
- Zašto je odabrani pristup najbolji?
- Kako mogu realizovati plan?
- Koje promjene u preduzeću treba da implementiram?

Pitanja za reflektivne zadatke

- Ima li smisla ovo što radimo?
- kako se osjećam zbog toga?
- Mogu li koristiti drugi pristup za rješavanje zadatka?
- Kako ubijediti ostale stekholdera da nam pomognu?
- Kako ćemo prepoznati uspjeh (da smo riješili problem)?

UČENJE IZ POSLOVNOG NEUSPJEHA

- Razlozi poslovnog neuspjeha?
- **Oporavak od „žalosti“** – kada propast poslovanja više ne izaziva negativne emocionalne odgovore preduzetnika; uključuje dva procesa:
 - orijentaciju prema gubitku – promjena ugla posmatranja; promjena načina interpretacije događaja
 - orijentaciju prema obnovi – fokus na nove poduhvate
- Dvostruki proces

PREDUZETNIČKO VS MENADŽERSKO ODLUČIVANJE

➤Razlika u 8 dimenzija:

- Strateška orijentacija
- Predanost prilici
- Angažovanje resursa
- Kontrola resursa
- Struktura menadžmenta
- Filozofija nagrađivanja
- Orijentacija prema rastu
- Preduzetnička kultura



STRATEŠKA ORIJENTACIJA

- Akcenat na novim prilikama
- Naknadno pribavljanje resursa
- Preuzimanje inicijative
- Brzo 'povlačenje' resursa



ANGAŽOVANJE RESURSA I NJIHOVA KONTROLA

- Kako "osigurati" resurse?
- Što manje resursa i troškova ulaganja
- Tradicionalni odnos prema ulaganju
- Pristup 'tuđim' resursima



UPRAVLJAČKA STRUKTURA I FILOZOFIJA NAGRAĐIVANJA

- Višestruke neformalne mreže
- Brze reakcije



- Nagrade za korišćenje prilika
- Nagrade za odgovornosti



ORIJENTACIJA PREMA RASTU I PREDUZETNIČKA KULTURA

- Akcentat na brzom rastu preduzeća
- Eksperimentisanje i kreativan output
- Ideje **(ni)su** ograničene postojećim resursima

LIMITS EXIST ONLY
IN THE MIND



NAMJERA PREDUZETNIČKOG DJELOVANJA I OBRAZOVANJE PREDUZETNIKA

- Percipirana poželjnost: stav pojedinca prema preduzetničkoj akciji – stepen do kojeg potencijal preduzetničkih ishoda procjenjuje poželjnim ili nepoželjnim

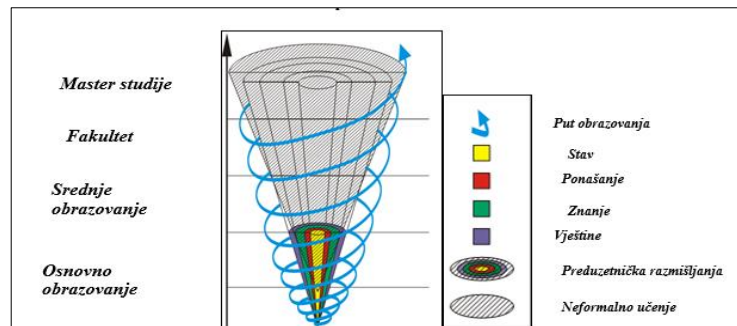
- Preduzetnički duh?

Obrazovanje:

- finansije
- strategijsko planiranje
- marketing (naročito distribucija)
- menadžment



OBRAZOVANJE PREDUZETNIKA

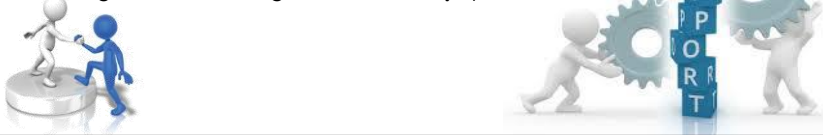


OBRAZOVANJE PREDUZETNIKA

- Model pokazuje da preduzetnička edukacija počinje od osnovne škole i da se nastavlja i poslije završetka fakulteta. Razvoj preduzetništva nije bazirano samo na formalnoj edukaciji, nego uključuje i neformalnu koja se dešava van formalnog sistema. Spiralni put edukacije ukazuje ne samo na to da proces učenja nije linearan, nego i da u ranijim godinama djeca brže i lakše prihvataju nova znanja, vještine, ponašanja i stavove. Posljedica ovog je da je spirala gušća na početku naše edukacije, nego kasnije kad smo npr. studenti.
- Prolazeći kroz svaku fazu edukacije (osnovna, srednja i fakultet, te master studije), presjek preduzetničkog duha raste kao posljedica akumuliranih edukativnih aktivnosti i povećava kapacitet učenika da prihvate nova znanja i vještine kroz vrijeme. Šta više, u zavisnosti od doba, učenici su različito otvoreni za prihvatanja i razvoj različitih komponenti preduzetničkog duha. Npr: u osnovnoj školi najlakše je i ujedno najznačajnije uticati na razvoj stavova, dok preduzetničko znanje i vještine u ovom dobu nijesu toliko značajne i bitne da se razvijaju. Isto ovo važi, ali obrnuto, kada je fakultet u pitanju: ključna oblast razvoja su znanja i vještine, a ne stavovi i ponašanja.

OSTALI FAKTORI...

- Starost
- Radno iskustvo
- Odabir uzora
- Mreža moralne potpore
- Mreža profesionalne podrške – savjetodavne usluge
- Uloga distributera, trgovaca, udruženja preduzeća



INTRAPREDUZETNIŠTVO

- Ključni elementi:
 - novi poslovni poduhvati
 - Inovativnost
 - proaktivnost



	Tradicionálni menadžeri	Nezavisni preduzetnici	Korporativni preduzetnici
Primarni motiv	Unapređenje i ostale korporativne nagrade	Nezavisnost, prilika za stvaranje i novac	Nezavisnost i korporacijske nagrade
Vremenska orijentacija	Kratkoročna – eventualno godišnji plan	Preživljavanje; dostizanje desetogodišnjeg plana	Međusobni uticaj sopstvenih i korporativnih vremenskih okvira
Aktivnost	Delegiranje i nadgledanje	Lično uključivanje	Lično uključivanje više nego delegiranje
Rizik	Predostrožan	Umjerno preuzimanje rizika	Umjerenno preuzimanje rizika
Status	Brine o statusnim simbolima	Ne brine o statusnim simbolima	Ne brine o statusnim simbolima, teži nezavisnosti
Neuspjeh ili greške	Izbjegavanje greški ili neuspjeha	Rešava greške i neuspjehe	Pokušava skratiti različne projekte dok ne bude spreman
Odluke	Saglasnost sa top menadžmentom	Odluke slijede snove	Sposoban podstaći druge da realizuju kreativne ideje
Porodična istorija	Zaposleni u većim organizacijama	Preduzetnici	Preduzetnici
Odnosi sa drugima	Hijerarhija kao glavni odnos	Transakcije i sporazumi čine osnovni odnos	Transakcije unutar hijerarhije

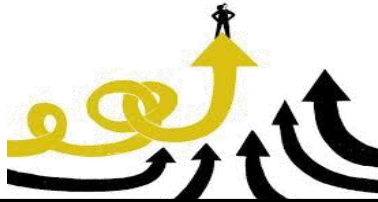
KLJUČNE PRETPOSTAVKE INTRAPREDUZETNIŠTVA

- Organizacija primjenjuje najnovije tehnologije
- Podstiču se nove ideje
- Podstiču se pokušaji i greške
- Dopušta se neuspjeh
- Nema parametara za prilike
- Resursi su raspoloživi i dostupni
- Multidisciplinarni timski pristup
- Dugoročna orijentacija
- Dobrovoljni program
- Adekvatan sistem nagrađivanja
- Dostupni sponzori i pobornici
- Potpora tim menadžmenta



KARAKTERISTIKE VOĐSTVA KORPORATIVNIH PREDUZETNIKA

- Razumijevanje okruženja
- Vizionarstvo i fleksibilnost
- Stvaranje menadžerskih mogućnosti (promjena procesa i tokova)
- Podsticanje timskog rada
- Podsticanje otvorene rasprave
- Izgradnja „koalicije pristaica“, „
- Istrajnost



DCIROVIC@UCG.AC.ME