

Ενότητα 4: Πόροι

Υπομονάδα 4.1: Αυτογνωσία και αυτοαποτελεσματικότητα

Μαθησιακοί στόχοι

- Προσδιορισμός και κατανόηση των εννοιών της αυτογνωσίας και της αυτοαποτελεσματικότητας.
- Αύξηση της αυτογνωσίας και την αυτοαποτελεσματικότητάς μας χάρη στα εργαλεία και τις τεχνικές που παρέχονται στην παρούσα υποενότητα.
- Προσδιορισμός του τρόπου με τον οποίο μια εταιρεία θα μπορούσε να ανταποκριθεί στις ανάγκες της κοινωνίας μέσω των αρχών της κυκλικής οικονομίας.

Ορισμός

Αυτή η ικανότητα περιλαμβάνει δύο πτυχές: την αυτογνωσία και την αυτοαποτελεσματικότητα. Και οι δύο συνδέονται μεταξύ τους και αποτελούν ένα σπουδαίο εργαλείο για την προσωπική και επιχειρηματική ανάπτυξη.

Αυτογνωσία: αναφέρεται στην κατανόηση και τη συνειδητή γνώση του χαρακτήρα και των συναισθημάτων του ατόμου. Είναι η ικανότητά μας να διακρίνουμε ποιοι είμαστε, τα χαρακτηριστικά του χαρακτήρα που διαθέτουμε, τις αξίες μας και τα δυνατά και αδύνατα σημεία μας.

Το γεγονός ότι αυτή η ικανότητα εμφανίζεται πρώτη στον τομέα των πόρων είναι πιθανώς επειδή μπορεί να θεωρηθεί ως βάση για την προσωπική επιτυχία: είμαστε ο πρώτος και κύριος πόρος μας στη ζωή και πρέπει να γνωρίζουμε ποιοι είμαστε, τι θέλουμε να γίνουμε και να δημιουργήσουμε μια πορεία προς αυτό. Χωρίς αυτογνωσία είναι πιο δύσκολο να επιτύχουμε κάθε είδους στόχους, καθώς προχωράμε μπροστά χωρίς να γνωρίζουμε πλήρως τις δυνατότητές μας και τις πτυχές που θα μπορούσαμε να βελτιώσουμε για να επιτύχουμε αυτούς τους στόχους.

Η αυτογνωσία μας βοηθά να ξεκαθαρίσουμε τις σκέψεις και τα συναισθήματά μας και να γίνουμε πιο υπεύθυνοι για τον τρόπο που ενεργούμε. Όταν γνωρίσουμε τον εαυτό μας, μπορούμε να σχεδιάσουμε πώς να βελτιώσουμε ορισμένες πτυχές της συμπεριφοράς μας για να επιτύχουμε κάποιους στόχους που είναι ουσιαστικοί για εμάς. Επιπλέον, η αυτογνωσία έχει αντίκτυπο στη σχέση μας με τον εαυτό μας, αλλά και στη σχέση μας με τους άλλους. Πράγματι, μπορούμε να διαχειριστούμε τη συμπεριφορά μας και τον αντίκτυπο και την επιρροή μας στους άλλους.

Αυτοαποτελεσματικότητα: αναφέρεται στην ικανότητα να πιστεύουμε στον εαυτό μας για την επίτευξη συγκεκριμένων στόχων. Αυτοαποτελεσματικότητα σημαίνει να αναλύουμε τον εαυτό μας, να καθορίζουμε τι θέλουμε να γίνουμε ή να κάνουμε και να βρίσκουμε τον τρόπο για να επιτύχουμε τον στόχο μας με τον πιο αποτελεσματικό τρόπο.

Η αυτοαποτελεσματικότητα είναι μια ικανότητα που μπορεί να δουλέψει κανείς όταν έχει επιτύχει ένα ορισμένο επίπεδο αυτογνωσίας. Δηλαδή, όταν γνωρίζουμε καλά τον εαυτό μας και θέτουμε στόχους προς επίτευξη, η αυτοαποτελεσματικότητα μας επιτρέπει να σχεδιάζουμε και να οργανώνουμε τα βήματα που θα μας οδηγήσουν στην επιτυχία.

Κατευθυντήριες γραμμές της EntreComp

Η EntreComp μας δίνει την ακόλουθη ένδειξη:

"Πίστεψε στον εαυτό σου και συνέχισε να εξελίσσεσαι".

Πώς;

- Αναλογιστείτε τις ανάγκες, τις φιλοδοξίες και τις επιθυμίες σας βραχυπρόθεσμα, μεσοπρόθεσμα και μακροπρόθεσμα.
- Προσδιορίστε και αξιολογήστε τις ατομικές και ομαδικές σας δυνάμεις και αδυναμίες.
- Πιστέψτε στην ικανότητά σας να επηρεάζετε την πορεία των γεγονότων, παρά την αβεβαιότητα, τις αναποδιές και τις προσωρινές αποτυχίες.

Επάρκεια βήμα προς βήμα

Ακολουθήστε τις φιλοδοξίες σας.

Όταν σκοπεύετε να δημιουργήσετε μια επιχείρηση, θα πρέπει να αναλογιστείτε τις βραχυπρόθεσμες, μεσοπρόθεσμες και μακροπρόθεσμες φιλοδοξίες σας. Καταγράψτε τους στόχους σας για την επιχείρησή σας σε τρεις στήλες: σε 1 έτος, σε 5 έτη και σε 10 έτη. Μπορείτε να αναφέρετε μία ή δύο κύριες φιλοδοξίες και 3 δευτερεύοντες στόχους για κάθε χρονικό διάστημα. Κάτω από κάθε στήλη, καταγράψτε όλες τις ανάγκες (εργασία και πόρους) που θα προϋποθέτει.

Προσδιορίστε τις δυνάμεις και τις αδυναμίες σας.

Με βάση το προηγούμενο βήμα, δημιουργήστε μια ανάλυση S.W.O.T. για την επιχείρησή σας ώστε να επιτύχετε τη σύντομη χρονική επιδίωξη που έχετε καθορίσει.

Πιστέψτε στην ικανότητά σας.

Όταν έχετε προσδιορίσει τη θέση σας μεταξύ των ανταγωνιστών χάρη στην ανάλυση S.W.O.T., γράψτε μια πρόταση που να ορίζει με σαφήνεια την ικανότητα της εταιρείας σας, δηλαδή τι την κάνει διαφορετική και καλύτερη από τους ανταγωνιστές.

Διαμορφώστε το μέλλον σας.

Γράψτε έναν κατάλογο με πιθανές αναποδιές και προβλήματα που μπορεί να εμφανιστούν και πώς θα τα αντιμετωπίσετε.

1. Πώς να βελτιώσετε την αυτογνωσία σας;

Οι περισσότεροι από εμάς νομίζουμε ότι έχουμε αυτογνωσία, αλλά η αλήθεια είναι ότι οι περισσότεροι από εμάς δεν έχουμε. Η αυτογνωσία είναι η ικανότητα που στηρίζει τις κοινωνικές σχέσεις, είναι ζωτικής σημασίας να την αναπτύξουμε για να γίνουμε ο καλύτερος εαυτός μας. Όποιο προσωπικό ή επαγγελματικό σχέδιο κι αν έχετε, από την πρόσληψη στην εταιρεία των ονείρων σας μέχρι τη δημιουργία της δικής σας επιχείρησης, η αυτογνωσία θα είναι μια βασική ικανότητα που θα πρέπει να διαχειριστείτε. Ακολουθούν μερικές συμβουλές για να αυξήσετε την αυτογνωσία σας. Δεν είναι δύσκολο να εφαρμοστούν, το μόνο που θα χρειαστείτε είναι λίγη εμμονή και σταθερότητα:

Γράψτε ένα ημερολόγιο γεγονότων/συναισθημάτων.

Για μερικές εβδομάδες, αναλύστε τα γεγονότα που τράβηξαν ιδιαίτερα την προσοχή σας και τη σχέση σας με αυτά, είτε αυτή είναι θετική είτε αρνητική. Να είστε ειλικρινείς και να δώσετε ένα συγκεκριμένο όνομα στα συναισθήματά σας. Μπορεί να είναι δύσκολο να το κάνετε όταν έχουν συμβεί περίπλοκα γεγονότα, αλλά θα σας βοηθήσει πολύ να γνωρίζετε τις αντιδράσεις σας σε περίπτωση αρνητικού πλαισίου ή γεγονότος. Για παράδειγμα, έπρεπε να μιλήσετε μπροστά σε μια ομάδα ανθρώπων και είχατε άγχος, οπότε τελικά το κάνατε σύντομο και δεν εξηγήσατε τις ιδέες σας.

Βγάλτε συμπεράσματα για το τι μπορεί να σας επηρεάσει θετικά και αρνητικά και πώς θα μπορούσατε να μειώσετε τις αρνητικές επιπτώσεις ορισμένων καταστάσεων στον εαυτό σας.

Κάντε στον εαυτό σας τις σωστές ερωτήσεις.

Σύμφωνα με το ημερολόγιο γεγονότων/συναισθημάτων σας, αναρωτηθείτε: ποιες ενέργειες και συναισθήματα θα ήθελα να αλλάξω; Πώς θα μπορούσα να αποφύγω...; Ή: Πώς θα μπορούσα να βελτιώσω...;

Αναλύστε τα δυνατά και τα αδύνατα σημεία σας.

Δείτε το δεύτερο εργαλείο παρακάτω "Τι είναι η ανάλυση S.W.O.T.;"

Ζητήστε ειλικρινή ανατροφοδότηση.

Προσπαθήστε να καταλάβετε την εντύπωση που αφήνετε στους άλλους και την επιρροή που ασκείτε σε αυτούς. Η άσκηση αυτή είναι δύσκολη, καθώς κάθε άτομο δίνει την υποκειμενική του γνώμη και πρέπει να διασφαλίσετε ότι θα ρωτήσετε άτομα που θα προσπαθήσουν να είναι ειλικρινή και δίκαια. Στη συνέχεια, αναρωτηθείτε πώς θα μπορούσατε να βελτιώσετε ορισμένες πτυχές που δεν σας αρέσουν.

Σχεδιάστε ένα σχέδιο, βήμα προς βήμα.

Αν υπάρχουν κάποιες αδυναμίες που πιστεύετε ότι μπορεί να είναι επιζήμιες για την προσωπική ή επαγγελματική σας εξέλιξη, καταρτίστε ένα σύντομο σχέδιο με μερικές ενέργειες που πρέπει να κάνετε για να βελτιώσετε αυτές τις πτυχές. Προχωρήστε βήμα προς βήμα και επικεντρωθείτε στην πρόδοό σας.

Να είστε υπομονετικοί.

Κάθε αλλαγή απαιτεί χρόνο. Είναι ζωτικής σημασίας να θυμόμαστε ότι κανείς δεν είναι τέλειος και ότι ορισμένες μακροχρόνιες συμπεριφορές ή συνήθειες χρειάζονται χρόνο για να αλλάξουν. Να είστε υπομονετικοί και ευγενικοί με τον εαυτό σας αν κάνετε λάθη ή πέσετε στην πορεία, αυτό είναι μέρος της εμπειρίας μάθησης.

0. Τι είναι η ανάλυση S.W.O.T;



Εφαρμογή κυκλικής οικονομίας

Στην πρακτική δραστηριότητα, θα χρησιμοποιήσουμε 5 από τα 7 R της κυκλικής οικονομίας:

- **Μείωση:** μείωση του αποτυπώματος άνθρακα και των χρόνων για τις παραδόσεις.
- **Επαναχρησιμοποίηση:** Επαναχρησιμοποίηση των παλιών ρούχων αντί να τα πετάξετε.
- **Ανακυκλώστε:** Προσεκτική ανακύκλωση των εξαρτημάτων που δεν μπορούν να ανακατασκευαστούν.
- **Ανάκτηση:** τμήμα μεταχειρισμένων στο κατάστημα για την προώθηση της κυκλικής χρήσης των αγαθών και την αποφυγή των αποβλήτων.
- **Ανακαίνιση:** Τα παλιά ρούχα μετατρέπονται σε επένδυση και χρησιμεύουν για νέα ρούχα.

Πρακτική δραστηριότητα: Ανάλυση S.W.O.T.

Στόχος: συστηματική αξιολόγηση και κατανόηση των δυνατών σημείων, των αδυναμιών, των ευκαιριών και των απειλών που αντιμετωπίζει μια επιχείρηση, ένας οργανισμός ή ένα έργο.

Υλικά: κατεβάστε το πρότυπο pdf της ανάλυσης S.W.O.T. [εδώ](#).

Χρόνος: 30-45 λεπτά

Μεθοδολογία:

1. Έχετε κατά νου ότι η αυτογνωσία και η αυτοαποτελεσματικότητα είναι μια δια βίου μαθησιακή διαδικασία και οι δραστηριότητες που προτείνουμε είναι ένα εναρκτήριο λάκτισμα για να αρχίσετε να εργάζεστε πάνω σε αυτή.

Αν έχετε μια ιδέα για μια εταιρεία που θα θέλατε να δημιουργήσετε, αρχίστε να γράφετε τα δυνατά σημεία που πιστεύετε ότι έχει η εταιρεία σας. Στη συνέχεια, επικεντρωθείτε στο να σκεφτείτε τις αδυναμίες που μπορεί να έχει. Αυτή είναι μια πολύ σημαντική εσωτερική ανάλυση, διότι θα σας επιτρέψει να δείτε πιο καθαρά αν έχετε κάποια αδυναμία που πρέπει να επεξεργαστείτε ή να λάβετε κάποια μέτρα και ενέργειες για την αντιμετώπισή της.

Αν δεν έχετε ιδέα για τη δημιουργία επιχείρησης, τότε μπορείτε να χρησιμοποιήσετε το εργαλείο SWOT για τον εαυτό σας. Είναι ένα καλό εργαλείο για την ανάπτυξη της αυτογνωσίας. Θα πρέπει πρώτα να γράψετε σε ένα χαρτί ποιος είναι ο κύριος στόχος της ζωής σας (μπορείτε επίσης να γράψετε 2 ή 3 από αυτούς). Στη συνέχεια, απαριθμήστε τα δυνατά και τα αδύνατα σημεία σας. Προσπαθήστε να είστε όσο το δυνατόν πιο ειλικρινείς, γιατί αυτός είναι ο καλύτερος τρόπος για να εντοπίσετε τα αδύνατα σημεία σας και να εργαστείτε πάνω σε αυτά, ώστε να μπορέσετε να επιτύχετε τον στόχο/τους στόχους σας.

Για παράδειγμα, αν θέλετε να ανοίξετε ένα κατάστημα με ρούχα για skateboarder, θα μπορούσατε να γράψετε τα εξής:

Δυνατά σημεία:

- Έχω ένα ειδικό σχέδιο που κάνει τα ρούχα να φαίνονται πολύ καλά.
- Παράγεται τοπικά με καλής ποιότητας υφάσματα.
- Έχω την τεχνογνωσία και τα υλικά.
- Χάρη στην τοπική προμήθεια υφασμάτων, η παράδοση είναι γρήγορη, γεγονός που μειώνει το κόστος και το αποτύπωμα άνθρακα.
- Προτείνουμε ένα "αποτύπωμα πράσινης κάρτας". Η ιδέα είναι, ότι οι άνθρωποι μπορούν να επιστρέψουν τα μεταχειρισμένα ρούχα τους με αντάλλαγμα μερικά ευρώ που χαρίζονται στην κάρτα καταστήματος. Τα μεταχειρισμένα ρούχα επαναχρησιμοποιούνται και ανακατασκευάζονται για να φτιάξουν φόδρα για μπουφάν και παλτά.
- Στο κατάστημα, έχουμε ένα τμήμα μεταχειρισμένων ειδών. Μπορούμε να αγοράσουμε και να μεταπωλήσουμε μεταχειρισμένα ρούχα τα οποία είναι ακόμα σε καλή κατάσταση.

Αδυναμίες:

- Τα προϊόντα μου είναι λίγο πιο ακριβά, δεδομένου ότι κατασκευάζονται τοπικά και χρησιμοποιούν τοπικούς πόρους.
- Το κατάστημά μου βρίσκεται σε έναν δρόμο που δεν έχει πολλή κίνηση.
- Δεν έχω αρκετό χρόνο και γνώσεις για να επενδύσω στα κοινωνικά δίκτυα για να προσεγγίσω τους πελάτες-στόχους μου.
- Η μάρκα μου είναι άγνωστη και πρέπει να αποκτήσω φήμη.
- Μου λείπει το ταμείο και μπορώ να διαθέσω μόνο ένα πολύ περιορισμένο απόθεμα.
- Έχω πολλά σχέδια, αλλά δεν είμαι σίγουρος για το κόστος παραγωγής του καθενός από αυτά.

2. Σε αυτή τη βάση, θα μπορούσατε να εργαστείτε για τον περιορισμό των επιπτώσεων αυτών των αδυναμιών. Για παράδειγμα, αν το κατάστημά σας βρίσκεται σε έναν δρόμο όπου δεν υπάρχουν πολλοί περαστικοί, τότε θα πρέπει να τους δώσετε έναν λόγο να έρθουν στο κατάστημά σας. Θα μπορούσατε να πάρετε την απόφαση να αναπτύξετε τη διαφήμισή σας στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, να κάνετε μια σημαντική εκστρατεία επικοινωνίας και να δημιουργήσετε έναν ελκυστικό

ιστότοπο. Αν δεν έχετε ταμείο, έχετε περιορισμένο απόθεμα και δεν είστε σίγουροι για το κόστος παραγωγής κάθε ρούχου, τότε κάντε μια έρευνα αγοράς για να καταλάβετε ποια κομμάτια είναι τα πιο απαιτητικά και επικεντρωθείτε στην παραγωγή μιας περιορισμένης ποικιλίας κομματιών μέχρι να αυξηθούν οι πωλήσεις και να έχετε περισσότερη ρευστότητα για να παρουσιάσετε νέα.

Όλες οι εταιρείες έχουν αδυναμίες, αλλά μερικές φορές ο συνδυασμός πολλών μπορεί να είναι καθοριστικός για την επιβίωσή τους. Μπορείτε να ασχοληθείτε με αυτές τις πτυχές πριν ξεκινήσετε την επιχείρησή σας και να προσπαθήσετε να τις μειώσετε προηγουμένως (εκπαίδευση στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, εκστρατείες χρηματοδότησης κ.λπ.)

3. Το επόμενο βήμα είναι τώρα να εργαστούμε πάνω στις ευκαιρίες και τις απειλές. Οι πτυχές αυτές αναφέρονται στους εξωτερικούς παράγοντες που επηρεάζουν τη βιωσιμότητα της εταιρείας. Για παράδειγμα, μπορεί να έχετε πολλά δυνατά σημεία, αλλά να συνειδητοποιήσετε ότι οι ανταγωνιστές έχουν άλλα δυνατά σημεία που θα μπορούσαν να καταστρέψουν την προσπάθειά σας.

Ας συνεχίσουμε με το ίδιο παράδειγμα:

Ευκαιρίες:

- Δεν υπάρχουν φυσικά καταστήματα με ρούχα για skateboarder στην πόλη μου. Όλες οι πωλήσεις γίνονται online.
- Υπάρχουν πολλά skateparks στην πόλη, γεμάτα από skateboarders.
- Οι διαδικτυακές εταιρείες ρούχων για skateboard είναι αρκετά ακριβές, οπότε προτείνω ένα φθηνότερο προϊόν με παρόμοια ή υψηλότερη ποιότητα.
- Σε 6 μήνες θα γίνει μια εκδήλωση για σκέιτμπορντ, θα μπορούσα να την υποστηρίξω.

Απειλές:

- Η μάρκα μου είναι άγνωστη, ενώ οι διαδικτυακές μάρκες είναι πολύ διάσημες με ανεπτυγμένο δίκτυο κοινωνικών μέσων.
- Οι διαδικτυακές μάρκες θα μπορούσαν να αποφασίσουν να ανοίξουν ένα φυσικό κατάστημα ή να εφαρμόσουν μια πολύ επιθετική πολιτική τιμών.
- Ο πληθωρισμός αυξάνεται, αυξάνοντας το κόστος παραγωγής και μειώνοντας την κατανάλωση των νοικοκυριών.
- Τεταμένο παγκόσμιο οικονομικό και χρηματοπιστωτικό πλαίσιο λόγω ένοπλων συγκρούσεων και μεταπανδημίας.
- Όταν ολοκληρώσετε πλήρως το πρότυπο ανάλυσης S.W.O.T., βγάλτε συμπεράσματα που θα σας βοηθήσουν να καθορίσετε τις προτεραιότητες που πρέπει να επεξεργαστείτε.

Τροφή για σκέψη

Ο στόχος μιας ανάλυσης SWOT είναι να ενημερώσει τη στρατηγική σκέψη και δράση, βοηθώντας τους οργανισμούς να κάνουν τεκμηριωμένες επιλογές που μεγιστοποιούν τις πιθανότητες επιτυχίας και ανθεκτικότητάς τους σε ένα δυναμικό περιβάλλον.

Όσο για εσάς, έχετε σκεφτεί ποτέ ότι αυτή η μέθοδος μπορεί να βοηθήσει τις προσωπικές και επαγγελματικές σας πιθανότητες να πετύχετε;

Προτάσεις μαθησιακού υλικού

Η δύναμη της αυτοδυναμίας: <https://blog.cambridge.es/poder-la-autoeficacia-cap-1/>

