



МОДУЛ 12

Прилагам моите компетенции

Очаквани резултати от обучението

Тук ще научите да:

- как можете да работите самостоятелно за развитието на вашия зелен бизнес
- как да останете решителни и постоянни, когато се опитвате да постигнете целите си.
- как да станете активно решаващ проблеми, който може да види възможности и да създаде стойност във вашия зелен бизнес



Фигура 1: Прилагане на компетенции

Основна информация



В този последен модул ще научите как да използвате метода SMART и как да станете по-устойчиви в лицето на трудностите



Този модул съдържа три упражнения.



Ще ви трябват 15 часа, за да завършите модула.



Необходими са ви 66% верни отговори, за да преминете през този модул.



Ваши лектори са Сузана, Тициана и Клаус.

ОТКАЗ ОТ ОТГОВОРНОСТ ЗА ВЪНШНИ ВРЪЗКИ

Този модул съдържа хипервръзки към външни уебсайтове.

Тези външни връзки се предоставят за удобство и с информационна цел.

Само; те не представляват потвърждение или одобрение от Go4DiGREEN на който и да е от продуктите, услугите или мненията на корпорацията, организацията или физическо лице.

Go4DiGREEN не носи отговорност за точността, законността или съдържанието на външните.

Сайт или за този на следващите връзки. Използвайте на свой собствен риск.

2020-1-AT01-KA226-VET-092693



Подкрепата на Европейската комисия за изготвянето на тази публикация не означава одобрение на съдържанието, което отразява само възгледите на авторите, и Комисията не може да носи отговорност за каквото и да е използване на информацията, съдържаща се в него.



Съдържание

ОЧАКВАНИ РЕЗУЛТАТИ ОТ ОБУЧЕНИЕТО	0
ОСНОВНА ИНФОРМАЦИЯ	0
ДОБРЕ ДОШЛИ В МОДУЛ 12.....	3
КАК МОЖЕТЕ ДА РАБОТИТЕ САМОСТОЯТЕЛНО ЗА РАЗВИТИЕТО НА ВАШИЯ ЗЕЛЕН	
БИЗНЕС.....	3
Специфични	5
Измерими	6
Атрактивен	7
Реалистичен	8
Обвързани във времето.....	10
КАК МОЖЕТЕ ДА ОСТАНЕТЕ РЕШИТЕЛНИ И УПОРИТИ, КОГАТО СЕ ОПИТВАТЕ ДА	
ПОСТИГНЕТЕ ЦЕЛИТЕ СИ	14
Вижте визуално целите си	15
Доверете се на собствените си способности.....	15
Вдъхновен	16
Променете начина, по който се справяте с поражението	16
Наградете себе си.....	16
КАК ДА СТАНЕТЕ АКТИВЕН РЕШАВАЩ ПРОБЛЕМИ	18
Процес на решаване на проблеми	19
Опишете точно проблема.....	20
Намерете причините	20
Събирайте предложения за решение	20
Оценете тези предложения	20



РЕФЕРЕНТЕН СПИСЪК.....22

СПИСЪК С ФИГУРИ22

Добре дошли в Модул 12

Вторият модул от последния обучителен блок се занимава със следното съдържание.

В първия раздел разглеждаме въпроса как можете да постигнете професионалните си цели възможно най-ефективно. Ще ви запознаем с правилото SMART.

След това е въпрос на това да се придържате към него и да упорствате с целите, които сте си поставили. Ще ви покажем някои подходящи методи за това.

След това последният раздел се занимава с това как да разрешите проблемите, които възникват. Защото, разбира се, вие също ще трябва да разрешите някои проблеми във вашата самостоятелна заетост. Ние ви показваме структуриран процес

Как можете да работите самостоятелно за развитието на вашия зелен бизнес



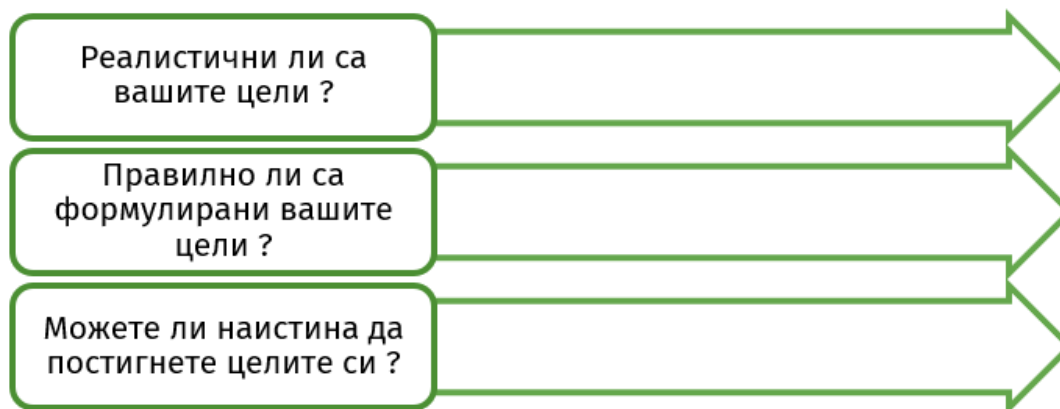
Фигура 2: Самостоятелна работа за развитието на вашия зелен бизнес

Искаме да ви запознаем с метода SMART. С този метод можете да



поставите целите си. Освен това можете да го използвате, за да проверите дали можете да постигнете целите си.

По-точно методът SMART е стратегия в 5 стъпки. С тази стратегия проверявате следното:



Интелигентният метод гласи, че целите трябва да бъдат конкретни, измерими, привлекателни, уместни и време, за да отговорят и на трите критерия. Използван правилно, методът SMART е лесен инструмент за формулиране на вашите цели. Ще ви покажем как да направите това с няколко примера.

Но защо този метод се нарича метод SMART? SMART означава началото на всяка ключова дума в този метод:

- **Конкретни**
Формулирайте целите си ясно! Не неясно !
- **Измерими**
цели трябва да бъдат измерими! Помислете за критериите, с които можете да измерите: Постигнал ли съм целта си?
- **Привлекателни**
Уверете се, че се наслаждавате на постигането на целите си!

- **Реалистични**
цели трябва да бъдат постижими в рамките на определен период от време . И те трябва да са постижими със средствата, с които разполагате.
- **Обвързан във времето**
Имате нужда от точен график: Какво трябва да направя и до кога?

Важно е как формулираме целите си! Начинът, по който си поставяте цели, е важна стъпка към успеха. Не е достатъчно да намерите своите (собствени) цели.
Трябва правилно да си поставим целите!

Но нека заедно разгледаме по-отблизо крайъгълните камъни на този метод:

Специфични

Когато формулирате целта си: Въздържайте се от общи формулировки или неточни или дори неясни идеи! Обратното е съществено! Вашият план трябва да бъде описан максимално точно, за да е ясно, че ще го постигнете! Не е нужно да пишете много, много страници. Най-доброто нещо е да създадете следното:

Опишете целта си с едно ясно изречение!

Ето един пример: На 30 юни бих искал да имам 30 нови клиенти.

Как може да стане това?

Като отговорите на следните 5 W-въпроса:



Измерими

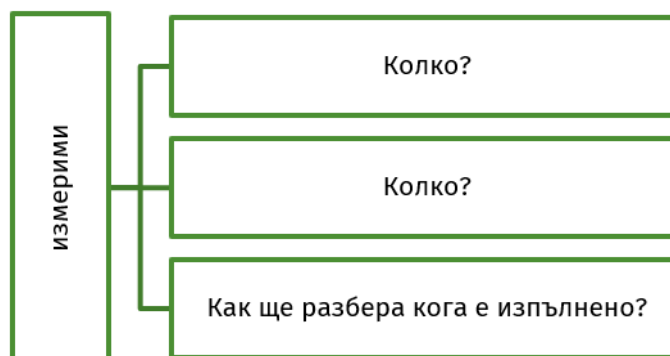
Ако искате да разберете дали сте постигнали целта си, трябва да можете да определите и това: Трябва да можете да го измерите! Понякога това не е много трудно. Когато става въпрос за неща, които можете да преброите, не е особено трудно, например, когато става дума за време или количества. За други неща не е толкова лесно. В предишния пример можете бързо да определите дали сте спечелили 30 нови клиенти.

Въпреки това вашите цели трябва да бъдат измерими! Ако искате да подобрите качеството на вашия продукт, например, можете да излезете със следните показатели: Събирам 50 положителни оценки за моя продукт от моите клиенти. За целта използвам онлайн въпросник.

От съществено значение е да имате измерими цели, за да проследявате напредъка си и да останете мотивирани. Оценяването на напредъка ви помага да останете фокусирани, да спазвате крайните си срокове и да почувствате вълнението от постигането на целта си.

Как може да стане това?

Една измерима цел трябва да отговаря на въпроси като:



Атрактивен

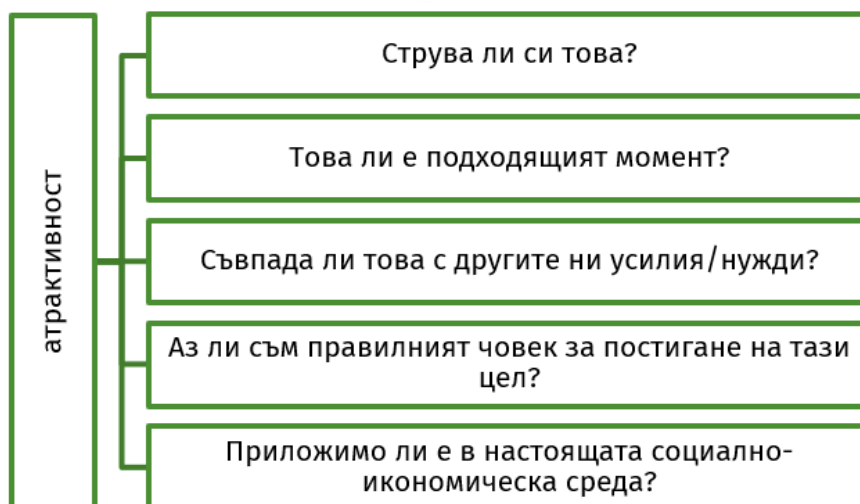
Няма да постигнете целта си, ако постоянно се борите и целта не е желана лично за вас. От друга страна, важи следното:

Ако имате желание да постигнете целта си, вие също ще направите всичко възможно, за да постигнете целта си! Уверете се, че вашата цел е формулирана положително!

Ето един пример: „Искам да мога да решавам свободно в работата си!“ е много по-ефективен и ви мотивира от "Не искам повече да бъда зависим от работата си!"

Разбира се, едва ли има цели, които са много, много лесни за постигане! Какъв е смисълът? Почти винаги някъде има проблеми, които трябва да преодолеете или дори неуспехи. Това прави привлекателните цели още по-критични. Те също така ви помагат да се справите с неуспехите.

Една цел е привлекателна, ако можете да отговорите с „да“ на следните въпроси:



Реалистичен

Мисли мащабно! - Това, което е добро отношение, може да блокира всяка решителност. Прекомерната амбиция води до разочарование; въздушните замъци водят до разочарование. Можем да си поставяме големи цели, но те не трябва да са напълно нереалистични или утопични, за да не можем да ги постигнем изобщо. Това убива всякакъв стимул. В най-добрия случай целта е избрана така, че все още да е предизвикателство, но резултатът да остане изпълним.

Осмелете се да направите нещо! Това несъмнено е добро и мотивиращо отношение. Но внимавай! Можете бързо да се обезсърчите и разочаровате, ако поемете твърде много наведнъж. Не строете въздушни замъци! Целите трябва да ви мотивират. Следователно те могат да бъдат значителни. Но останете реалисти, за да можете да постигнете целите си.

Изберете целта си по следния начин:

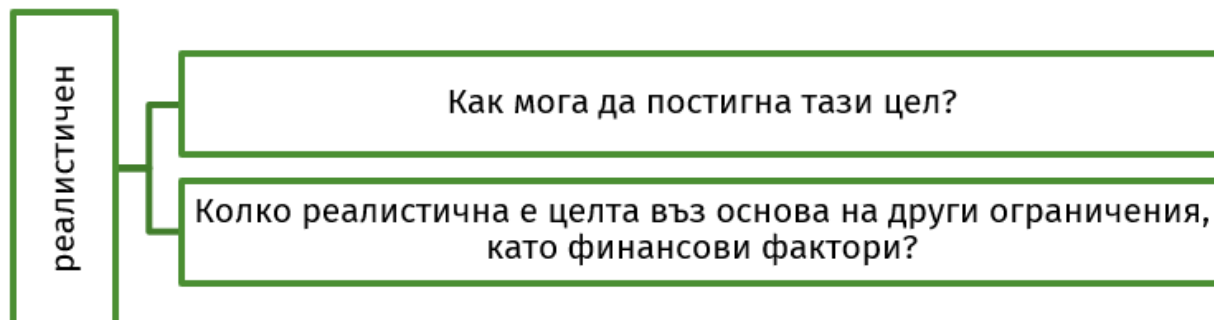
Вашата цел трябва да бъде предизвикателство за вас! И резултатът трябва да е изпълним!

Ако резултатът не е изпълним (в момента), трябва да разделите целта си на по-малки подцели!

Ето един пример: Може би целта да получите добро финансиране за вашия проект не е осъществима за вас в момента. Но това, което можете да формулирате като подцел е следното: Ще разбера за евентуални възможности за финансиране до края на този месец. Ще си уговоря среща с Търговската камара и ще се свържа с моя банков съветник.

Как забелязвате, че вашата цел трябва да бъде разделена на подцели?

Много е лесно! Една постижима цел обикновено отговаря на въпроси като:



С това се уверете, че

- Вие също сте обмислили всичко.
- Целта остава прозрачна и разбираема.

Обвързани във времето

Всяка цел има нужда от времева рамка и краен срок, до който трябва да се направи нещо. Крайният срок е не само важна контролна точка за успех. Това също ви стимулира. Знаете как е: колкото по-близо е крайният срок, толкова повече се опитват всички (вижте: ефект на градиент на целта).

Би било полезно, ако имате ясен срок, т.е. дата, до която искате да постигнете целта си. Това има две предимства:

- Запазваш контрола.
- Срещата ви стимулира да станете и да останете активни.

Сигурен съм, че сте запознати с това:

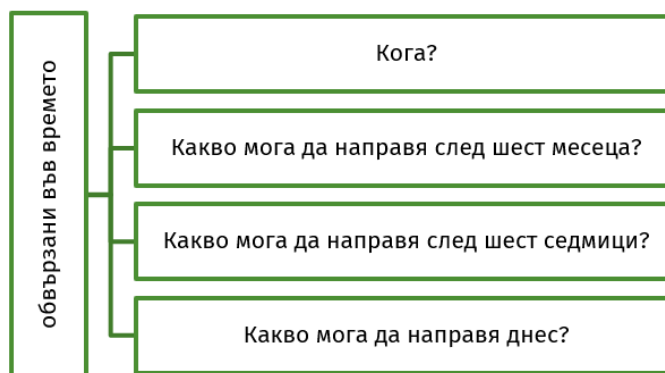
Колкото повече се доближавате до дадена цел, толкова по-мотивирани сте!



Затоа ето още веднъж съвета от по-рано:

Планирайте частични стъпки, тогава ще постигнете целта си по-бързо.

Обвързаната с времето цел обикновено отговаря на тези въпроси:



Следователно една цел е SMART, ако отговаря на всичките пет критерия на метода SMART!

За съжаление на практика не винаги е толкова просто. Често има несъвместимост между отделните критерии на метода SMART.



Отново и отново има конфликти между критериите „атрактивен“ и „реалистичен“.

Защото често се случва колкото по-голяма е една цел, толкова по-привлекателна става тя. И тогава много бързо се случва тази цел да стане нереалистична!

Ето защо е изключително важно винаги да се спазват всичките пет критерия на метода SMART.

УПРАЖНЕНИЕ 1



Работя независимо за развитието на моя зелен бизнес

Отворете програма за писане или вземете лист хартия. Най-отгоре напишете номера на модула и номера на това упражнение .

Използвайки метода SMART, определете две професионални цели, които искате да постигнете.

Цел 1:

специфичен	
измерими	
атрактивен	
реалистичен	
обвързани във времето	

Цел 2:

специфичен	
измерими	
атраактивен	
реалистичен	
обвързани във времето	

Когато завършите упражнението, наименувайте своя цифров документ с номера на това упражнение и го запазете в папката към Модул 12!

Ако сте направили упражнението на хартия, направете четливи снимки и ги запазете.

Как можете да останете решителни и упорити, когато се опитвате да постигнете целите си

Колко сте решителни? Има много хора, които не могат да вземат решение. Те искат да избегнат грешки и затова са склонни да стоят на заден план. И все пак в живота винаги има ситуации, в които решителната позиция и решителните действия са важни. На път сте да започнете своя зелен бизнес. Искате да отстоявате своите убеждения, а именно да започнете устойчив и зелен бизнес. Ако искате да преследвате целите си, имате нужда от доста воля, за да останете на топката. Но как да получите повече решителност?



Фигура 3: Оставане на решителност и постоянство

Както често в живота, вашата решителност е свързана с начина, по който мислите за определени неща:

Вижте визуално целите си

Вашата решимост силно зависи от това колко конкретно можете да визуализирате целите си. Така че не говорим за неясни идеи за нещо, което бихте искали да постигнете. В най-лошия случай може да сметнете тези дифузни желания за нереалистични. Ако искате да увеличите своята решителност, трябва да се справите със собствените си желания и цели. Обсъдихме правилото SMART в предишния раздел. Разбийте големите цели на множество малки подцели.

При това вземете различни гледни точки и се информирайте. От една страна, това прави големите цели по-реалистични, а от друга ви дава необходимото постоянство, за да преодолеете трудностите.

Доверете се на собствените си способности

Често прекомерното съмнение в себе си и страховете ни пречат. Когато ви помолят да вземете решение, има голям страх, че може да направите грешен избор. Познавате ли вътрешния си критик? Това е онзи глас, който говори винаги, когато трябва да свършите нещо, и този глас ви подтиква да го правите още по-добре. Обикновено вътрешният критик е прекалено голям, така че цялата работа да се извършва с голямо внимание. Това несъмнено е голямо предимство. Въпреки това, понякога работата дори по-добре е просто излишна и загуба на време. Затова: сериозно признайте собствените си постижения и се доверете на собствените си способности. Направете честен анализ на силните и слабите страни, за да получите обща представа за вашите способности, също така попитайте хора, на които имате доверие.



Запомнете следната глава от **Модул 3: Как да използвате силните си страни за вашата екологична бизнес идея**. Там сте се занимавали интензивно със собствените си силни и слаби страни



Вдъхновен

Решителността зависи от настроението на деня. Никой не е винаги в добро настроение. Неуспехът може да доведе до временно разочарование. Важното е да не го оставяте да ви обезсърчи окончателно. За да направите това, можете да се подкрепите с позитивно мислене и автосугестия.



Запомнете следната глава от **Модул 5: Как да предвидим чувството за постигане на целите**. Там също научихте за силата на автосугестиите и как да ги използвате.

Почерпете вдъхновение от ролеви модели – как са постигнали целта си? Успяха ли да не се отклонят от плана си дори в трудни дни?



Запомнете следната глава от **Модул 5: Как да намерите примери за извличане на максимума от идеи и възможности**. Там също се занимавахте с 3-зоновия модел.

Променете начина, по който се справяте с поражението

Помислете за много успешни хора. Много от тези хора трябваше да се справят с тежки поражения. Преди тези хора да станат успешни, те са правили много опити и доста често са грешали. Какъв е смисълът тук? Променете общото си отношение към грешките и злополуките! Само ако сте готови да се учите от грешките, поражението няма да бъде само поражение, но преди всичко възможност да се научите и да се справите по-добре следващия път. Неуспехите помагат, защото след това знаете къде нещо трябва да се подобри.

Наградете себе си

Много важно е, че вашата решителност трябва да бъде възнаградена. А именно от себе си. Разбира се, ще бъдете много горди, когато



постигнете цел. Освен това обаче трябва и да се поглесите с нещо. Това може да бъде приятно преживяване с приятели. Отивам на кино. Каквото и да е. След дълъг период на напрежение има нужда от награда, защото тук съчетавате необходимата релаксация с преживяване, което не е обичайно.

УПРАЖНЕНИЕ 2



Останете решителни и постоянни

Отворете програма за писане или вземете лист хартия. Най-отгоре напишете номера на модула и номера на това упражнение .

Коментирайте подробно тази точка: Променете начина, по който се справяте с поражението

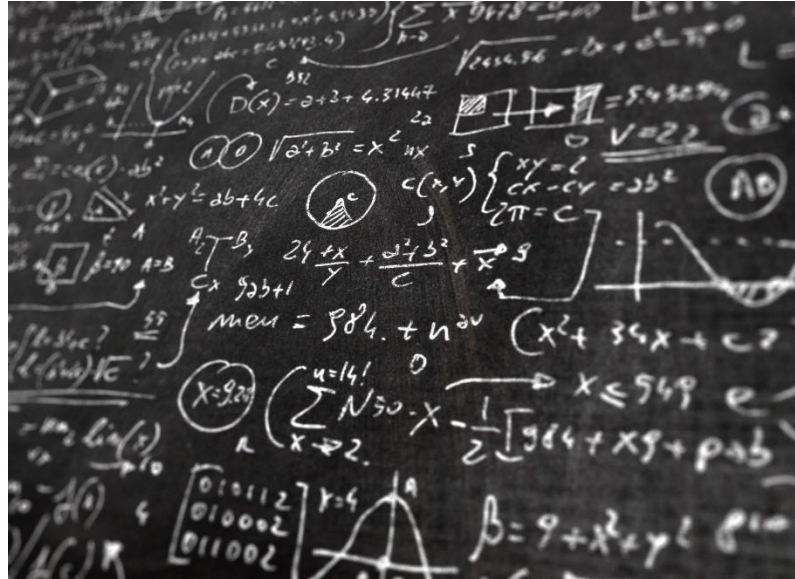
Опишете поражение и подробно какво сте научили от това поражение.

Когато завършите упражнението, наименувайте своя цифров документ с номера на това упражнение и го запазете в папката към Модул 12!

Ако сте направили упражнението на хартия, направете четливи снимки и ги запазете.



Как да станете активен решаващ проблеми



Фигура 4: Решаване на проблеми

Решаването на проблеми е основно умение, от което се нуждаете като начинаещ екологичен предприемач. Независимо дали става въпрос за недоволни клиенти, закъснели доставки или нещо друго: ако имате това умение, можете да предприемете подходящи стъпки, за да премахнете съществуващите пречки и да постигнете целта си.

На първо място, можем да различим три различни стратегии за решаване на проблеми. И както можете да видите, има само един от тях, който действително може да помогне за разрешаването на проблем:

Бягство

- Бягството е, когато разпознаете проблема, но не правите нищо по въпроса.

Изместване

- Класическа стратегия за избягване също е изместването. Вместо да се обърнете към проблема, вие го пренебрегвате или го игнорирате напълно. Подобна грешка е разпознаването на проблем, но фокусирането върху нещо друго.

Приемане

- Най-важното прозрение за решаването на проблеми е толкова светско, колкото и решаващо: съсредоточете се върху проблема. Проблемите не се решават сами и не се решават сами, като ви ядосват за обстоятелствата, които ги причиняват. Вместо това приемоте проблема, обърнете се директно към него и отложете маловажните тривиалности за друг път.

Без значение какъв зелен бизнес искате да започнете, винаги ще имате проблеми за решаване. Ето защо е важно да подходите към решенията по структуриран начин. По-долу бихме искали да ви запознаем с подходящ процес, който можете да използвате за решаване на проблеми.

Процес на решаване на проблеми

Следните стъпки могат да доведат от проблем до решение:



Опишете точно проблема

Първата важна стъпка е да опишете точно какъв е проблемът. Какво се обърка, какво не е както трябва? В този момент сравнението между целта и действителното състояние може да помогне. Тази стъпка е особено важна, защото ще ви помогне да намерите подходящо решение по-късно.

Намерете причините

За да успее решението на проблема, важно е да намерите и анализирате всички причини, ако е възможно. тази стъпка също е важна, за да можете и за ранното предотвратяване на подобна грешка в бъдеще, анализът на причините е от съществено значение. Как може да е възникнала жалбата? Какви фактори са довели до възникването на проблема? Ако се открият възможни причини, може да се работи върху тези области.

Събирайте предложения за решение

Вече имате преглед на това какъв е проблемът и какво го е причинило. Сега започвате да търсите възможни решения. Може би вече имате опит в някои области, който може да доведе до решение. Ако това не е така, можете да използвате различни техники за творчество, за да намерите решения: мисловна карта, мозъчна атака. На този етап е важно да се отбележи, че в този момент няма правилно или грешно.

Оценете тези предложения

Едва когато сте събрали всички предложения, преминавате към оценка на предложените решения. Тук определяте кои предложения се доближават най-много до идеалното решение. За да направите това, имате нужда от подходящи критерии, на които решението трябва да отговаря. След това се избира и изпълнява предложението за решение, което най-добре отговаря на критериите.



УПРАЖНЕНИЕ 3



Решаване на проблем

Отворете програма за писане или вземете лист хартия. Най-отгоре напишете номера на модула и номера на това упражнение .

Или вземете проблем, който съществува в момента, или си спомнете проблем. Сега следвайте отделните стъпки от процеса за решаване на проблеми, описан по-горе, и опишете подробно следните точки:

- Опишете точно проблема
- Намерете причините
- Събирайте предложения за решение
- Оценете тези предложения

Когато завършите упражнението, наименувайте своя цифров документ с номера на това упражнение и го запазете в папката към Модул 12!

Ако сте направили упражнението на хартия, направете четливи снимки и ги запазете.

Референтен списък

Gudda, P. (2011) *Ръководство за мониторинг и оценка на проекти*

Кидстън. П. (2015) *Планиране, планиране, мониторинг и контрол: Практическото управление на времето, разходите и риска на проекта*

Liker, J. (2017) *Развитие на лидерски умения 12: Основна причина – използване на 5-те ЗАЩО*

Книги за ученето от провала:

<https://medium.com/@ShaneLester2016/5-best-books-about-learning-from-failure-db1fe8b2fac1>

Списък с фигури

Фигура 1: Прилагане на компетенции	0
Фигура 2: Самостоятелна работа за развитието на вашия зелен бизнес	3
Фигура 3: Оставане на решителност и постоянство	14
Фигура 4: Решаване на проблеми	18