

A Moha Ház összefoglalója a Csapatépítés feladatsoporthoz

Vannak-e előnyei, ha egy vállalkozást több ember alapít? A vállalkozásokkal foglalkozó szakirodalom szerint egyértelműen igen.

*„Ha a szervezetet **különböző munkastílusú** több ember alapította vagy vezeti, akik azonban **egymást kölcsönösen becsülve dolgoznak**, akkor a szervezet hosszú távon **gyorsabban növekszik** és indul virágzásnak.” (Ichak Adizes: Vállalatok életciklusai, HVG 1992, 171. o.)*

A szervezet alapvető funkcióit ellátó embereknek más és más erősségeiknek kell lenniük, feladatuk elvégzése során más és más **képességek, készségek, tudások** dominálnak. Pl. a precizitás fontos tulajdonság a pénzügyekkel foglalkozó munkatárs számára, de nem fontos a stratégia számára.

A csapat sikerének az alapja az, hogy többféle **kompetencia** (fogalom értelmezését lásd lejjebb) érvényesül, mint a magányos harcosok esetében. Mindez azonban semmit sem ér akkor, ha nem alakul ki kölcsönös bizalom a csapattagok között.

Bármely rendszer működéséhez, legyen az vállalkozás, család vagy más közösség, olyan egyének társulására van szükség, akik egyben barátok is. Mit jelent a barátság a vállalkozásban? Nem az a barátunk, akivel hasonlóan gondolkodunk, lehet akár teljesen eltérő véleményünk az egyes dolgokról. Azt tekinthetjük barátunknak, **azok az emberek lesznek jó üzlettársaink**, akikkel

- közösek az érdekeink
- felismerjük valamennyien, hogy közösek az érdekeink
- bízunk egymásban (elismerjük egymás képességeit, meggyőződünk arról, hogy társunk szavahihető)
- felismerjük, hogy nem egymás versenytársai, hanem kiegészítői vagyunk

Tapasztalatok szerint növeli a csapat együttes erejét, ha mindannyian hisznek a közös siker lehetőségében.

Mit jelent a kompetencia fogalma?

A latin competentia szó jelentése kettős, hozzáértést (alkalmasság) és illetékességet (jogosultságot) jelent.

A gyakorlatban a kompetencia

- képességet (alkalmasság, lehetőség)
- készséget (gyakorlás eredménye)
- tudást (ismeret)
- teljesítményre való alkalmasságot jelent.

Sikeres vállalkozókra jellemző kompetenciák: magabiztosság, bátorság, kezdeményező készség, jó helyzetértékelő készség, taktikai érzék, hatékonyság, minőség iránti elkötelezettség, szervezőkészség, rendszerező képesség, óvatosság, elkötelezettség, kapcsolatteremtő képesség.

Apró betűs rész:

Sikeres vállalkozás működtetéséhez a fent említett vállalkozói kompetenciák mellett üzleti (menedzseri) kompetenciákra is szükség van. A menedzseri kompetenciák nagy része tanulható. A menedzseri (üzleti) kompetenciák felfogása a szakirodalomban szerzőnként más és más. Az alábbiakban kiemelünk egy megközelítést.

„Menedzseri készségek

1. **Technikai készség.** Naprakész szaktudás a napi feladatok rutinszerű megoldására, a szakmai problémák önálló értelmezésére, megoldhatóságára.
2. **Interperszonális készség.** Az emberi kapcsolatok kezelése, empátia, konfliktuskezelés.
3. **Diagnosztikus készség.** Problémafelismerés, annak megfogalmazása, definiálására. A gyorsan változó környezet miatt a szervezetet is állandó kihívások érik, a célok eléréséhez vezető utat többször újra kell fogalmazni.
4. **Konceptuális készség.** Tervek, koncepciók készítése, a jövő tervezése. A feladatok rangsorolására képes menedzser tud rendszerben gondolkodni, feltárni az ok - okozati összefüggéseket. Forrás: www.kepzesevolucioja.hu

Fenti képességek, készségek hogyan illeszkednek a **vállalkozásban általában** betöltendő szerepkörökhöz?

Szerepkör

Ügyvezető –stratégia, IT

Szakmai vezetés – technológia
Sales, marketing, kommunikáció

Pénzügy

HR

Készség

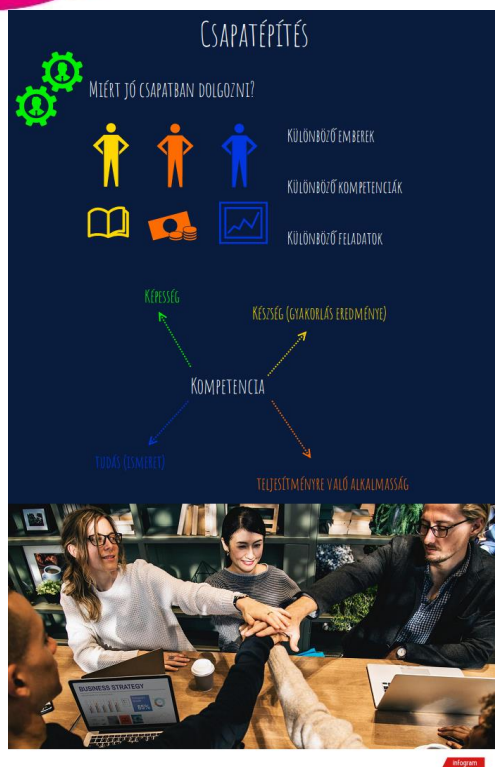
Problémamegoldás, döntéshozatal,
szervezés, menedzselés

Technikai tudás és készség, végrehajtás
Kapcsolatteremtő képesség, motiváció, kitartás

Elemzés, értékelés

Empátia, konfliktuskezelés

Fontos, hogy az 5letből Jövő versenyben a Ti vállalkozási ötletetek tervezése, kidolgozása során a fentiekől teljesen eltérő szerepköröket is meg lehet fogalmazni! Az a lényeg, hogy a felosztás a tervezett vállalkozásra és az abban részt vevő személyekre megfelelő legyen.



Röviden a lényeg:

A több tulajdonossal rendelkező vállalkozások erősebbek, és gyorsabban növekednek, de csak akkor, ha az alapítók között kölcsönös bizalom és megbecsülés alakul ki.