

ΣΧΕΔΙΑ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ REWIND

Κριτική Σκέψη για Στρατηγική Λήψη Αποφάσεων

REWIND

Επανεκκίνηση των επιχειρήσεων μέσω της καινοτομίας των
Εργαζομένων και της Νέας Δυναμικής

Δεκέμβριος 2023

Σχέδια κατάρτισης του έργου REWIND Erasmus+ (2022-1-KA220-VET-000088929) © 2023 is licensed under CC BY 4.0. Για να δείτε ένα αντίγραφο αυτής της άδειας χρήσης, επισκεφθείτε την ιστοσελίδα <http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>.

Με τη χρηματοδότηση της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Οι απόψεις και οι γνώμες που διατυπώνονται εκφράζουν αποκλειστικά τις απόψεις των συντακτών και δεν αντιπροσωπεύουν κατ'ανάγκη τις απόψεις της Ευρωπαϊκής Ένωσης ή του Ευρωπαϊκού Εκτελεστικού Οργανισμού Εκπαίδευσης και Πολιτισμού (EACEA). Η Ευρωπαϊκή Ένωση και ο EACEA δεν μπορούν να θεωρηθούν υπεύθυνοι για τις εκφραζόμενες απόψεις.

Περιεχόμενα

Περιεχόμενα	3
Εισαγωγή στην Ενότητα	4
Πόροι Πολυμέσων	4
Μαθησιακά αποτελέσματα	5
Θεωρητικό μέρος	7
1. Αναλυτικές Δεξιότητες	7
1.2 Πρακτικά παραδείγματα αναλυτικών δεξιοτήτων.....	8
1.3 Πώς επηρεάζουν την εξαγορά επιχείρησης από εργαζόμενους/-ες οι αναλυτικές δεξιότητες;.....	9
2. Επικοινωνιακές δεξιότητες	10
2.2 Τι είναι οι επικοινωνιακές δεξιότητες στην εξαγορά επιχείρησης από εργαζόμενους/-ες;	10
3. Δεξιότητες Επίλυσης Προβλημάτων	11
3.2 Πώς να αναπτύξετε σωστές δεξιότητες επίλυσης προβλημάτων	12
3.3 Γιατί οι δεξιότητες επίλυσης προβλημάτων είναι σημαντικές για την εξαγορά επιχείρησης από εργαζόμενους/-ες;	13
4. Δεξιότητες Σχεδιασμού και Διοίκησης	14
4.2 Πώς να αναπτύξετε δεξιότητες έργου και διοίκησης	14
4.3 Γιατί οι δεξιότητες έργου και διοίκησης είναι σημαντικές για την εξαγορά επιχείρησης από εργαζόμενους/-ες;	15
Σύνοψη	16
Συμβουλές	17
Δραστηριότητες Κατάρτισης	17
Ασκήσεις αυτοαξιολόγησης	21
Παραπομπές	24

Εισαγωγή στην Ενότητα

Παρέχετε μία σύντομη εισαγωγή για την Ενότητα, παρουσιάζοντας το περιεχόμενο που θα μελετήσει και όσα θα μάθει ο τελικός χρήστης/-τρια.

Σε αυτήν την ενότητα διδάσκονται τα βασικά στοιχεία για την κριτική σκέψη και τον λόγο που είναι σημαντική για την εξαγορά επιχειρήσεων από εργαζομένους/-ες· παρέχονται επίσης παραδείγματα όπου χρειάζεται για τον τρόπο καλλιέργειας και εξέλιξης των δεξιοτήτων σας.

Η κριτική σκέψη είναι απαραίτητη για το στρατηγικό μάρκετινγκ σε μία εξαγορά επιχείρησης από εργαζομένους/-ες. Σε αυτό το σενάριο, η κυριότητα και η διοίκηση περνά στους εργαζομένους/-ες της εταιρείας, το οποίο σημαίνει ότι χρειάζεται να ληφθούν στρατηγικές αποφάσεις για να διασφαλιστεί η επιτυχία και η βιωσιμότητα της επιχείρησης.

Χάρη στην κριτική σκέψη τα άτομα μπορούν να αναλύουν, να εκτιμούν πληροφορίες και να λαμβάνουν τεκμηριωμένες αποφάσεις. Στο πλαίσιο του στρατηγικού μάρκετινγκ, η κριτική σκέψη είναι απαραίτητη για να εκτιμηθεί η αγορά, να εντοπιστεί το κοινό στόχος, να αναλυθούν οι ανταγωνιστές και να αναπτυχθούν στρατηγικές μάρκετινγκ που συμβαδίζουν με τους στόχους της εταιρείας.

Στην εξαγορά επιχείρησης από εργαζομένους/-ες, η κριτική σκέψη είναι επίσης σημαντική για την κατανόηση των οικονομικών της επιχείρησης, όπως τις ταμειακές ροές, τις προβλέψεις εσόδων και την κερδοφορία, πληροφορίες ζωτικής σημασίας για τη λήψη αποφάσεων σχετικά με τον προϋπολογισμό μάρκετινγκ και τις επενδύσεις σε νέα προϊόντα ή υπηρεσίες.

Η κριτική σκέψη είναι αναγκαία για τους εργαζομένους/-ες σε μία εξαγορά επιχείρησης για τη λήψη τεκμηριωμένων και αποτελεσματικών αποφάσεων σχετικά με στρατηγικές μάρκετινγκ που μπορούν να συμβάλλουν στην επιτυχία μιας εταιρείας σε ανταγωνιστικό περιβάλλον αγοράς.

Σε αυτή την ενότητα δίνεται έμφαση στους κάτωθι τέσσερις τομείς που αποτελούν βασικά χαρακτηριστικά της κριτικής σκέψης:

- Αναλυτικές Δεξιότητες
- Επικοινωνιακές Δεξιότητες
- Δεξιότητες Επίλυσης Προβλημάτων
- Δεξιότητα Σχεδιασμού και Διοίκησης

Πόροι πολυμέσων

Τι είναι η Κριτική Σκέψη: [\(58\) What is Critical Thinking? \(Τι είναι η Κριτική Σκέψη;\) - YouTube](#)

Μαθησιακά Αποτελέσματα

Στο τέλος αυτής της ενότητας, ο εκπαιδευόμενος/-η αποκτά τις ακόλουθες γνώσεις, δεξιότητες και ικανότητες:

Περιγραφή του κεφαλαίου μαθησιακών αποτελεσμάτων:

Δράσεις/ Επιτεύγματα	ΜΑΘΗΣΙΑΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ		
	Γνώση	Δεξιότητες	Στάσεις
Ο επιτυχής εντοπισμός, η ανάλυση και η επίλυση σύνθετων προβλημάτων.	Τα άτομα αποκτούν ειδικές γνώσεις για τον κλάδο και αναπτύσσουν εξειδικευμένη τεχνογνωσία στον τομέα τους, συμπεριλαμβανομένων των τάσεων του κλάδου, των κανονισμών και των βέλτιστων πρακτικών. Έχουν την ικανότητα να αναλύουν αποτελεσματικά τις πληροφορίες και να λαμβάνουν τεκμηριωμένες αποφάσεις.	Αναλυτικές Δεξιότητες: ανάπτυξη της δεξιότητας διάσπασης σύνθετων προβλημάτων ή καταστάσεων σε δομικά στοιχεία και εντοπισμός μοτίβων.	Τα άτομα έχουν την ικανότητα να λαμβάνουν ασφαλείς αποφάσεις βάσει των διαθέσιμων πληροφοριών, να αξιολογούν εναλλακτικές και να συνυπολογίζουν τις πιθανές συνέπειες.
Η ικανότητα διαμόρφωσης σκέψεων, ιδεών και πληροφοριών με σαφή, περιεκτικό και εύκολα κατανοητό τρόπο.	Τα άτομα αποκτούν γνώσεις σχετικά με τις έννοιες της διαπροσωπικής επικοινωνίας, συμπεριλαμβανομένης της ενεργητικής ακρόασης, της ενσυναίσθησης και της δημιουργίας σχέσεων. Τα άτομα αποκτούν βαθιά γνώση της διαπολιτισμικής επικοινωνίας και των τεχνικών επίλυσης συγκρούσεων.	Επικοινωνιακές δεξιότητες: Καλλιέργεια ισχυρών επικοινωνιακών δεξιοτήτων για τη διατύπωση ιδεών, την παρουσίαση επιχειρημάτων και τη συμμετοχή σε εποικοδομητικό διάλογο, συμπεριλαμβανομένης της ικανότητας μετάδοσης	Τα άτομα έχουν την ικανότητα να διατυπώνουν ιδέες και σκέψεις με σαφήνεια, χρησιμοποιώντας την κατάλληλη γλώσσα και τόνο. Αναπτύσσουν την ενσυναίσθηση και μπορούν να γίνουν ενεργητικοί ακροατές.

		σύνθετων εννοιών και εμπλοκής διαφορετικών οπτικών γωνιών.	
	Τα άτομα αποκτούν γνώσεις για τη λήψη αποφάσεων και μπορούν να χρησιμοποιούν διάφορες τεχνικές για την ανάλυση κόστους-οφέλους, τον κίνδυνο και τη χρηματοοικονομική διαχείριση.	Επίλυση προβλημάτων: Ενθάρρυνση νέων ιδεών, προοπτικών και λύσεων. Αυτό περιλαμβάνει τη σκέψη πέρα από τις συμβατικές προσεγγίσεις και τη διερεύνηση νέων δυνατοτήτων για την αντιμετώπιση στρατηγικών προκλήσεων.	Τα άτομα αποκτούν την ικανότητα να συγκεντρώνουν και να αναλύουν πληροφορίες, να εντοπίζουν μοτίβα και τάσεις και να εξαγουν συμπεράσματα.
	Τα άτομα μαθαίνουν τον τρόπο προσδιορισμού και ιεράρχησης των στόχων και δημιουργούν ένα ολοκληρωμένο σχέδιο για την επίτευξή τους.	Σχεδιασμός και διαχείριση έργων: ενίσχυση της ικανότητας εντοπισμού και αξιολόγησης των κινδύνων που συνδέονται με τα διάφορα στάδια της διαχείρισης έργων. Αυτό περιλαμβάνει την κατανόηση της πιθανότητας και των ενδεχόμενων επιπτώσεων των κινδύνων και την ανάπτυξη στρατηγικών για τον μετριασμό τους.	Τα άτομα μπορούν να γίνουν πιο αποτελεσματικοί σχεδιαστές και διαχειριστές, γεγονός που ως αποτέλεσμα αυξάνει την παραγωγικότητα, βελτιώνει τη λήψη αποφάσεων και μεγιστοποιεί τη συνολική επιτυχία τόσο σε προσωπικό όσο και σε επαγγελματικό επίπεδο.
Ώρες πρακτικής μάθησης/Μάθησης με Οδηγό: 5 Ώρες αυτοεκπαίδευσης: 4 Ώρες αξιολόγησης: 1 Συνολικές ώρες μάθησης: 10			

Θεωρητικό μέρος

Μια ανασκόπηση πρόσφατων ερευνών και μελετών σχετικά με τις μελλοντικές δεξιότητες απασχόλησης καταδεικνύει πως η επίλυση προβλημάτων, η κριτική σκέψη και η επικοινωνία θα καθίστανται όλο και πιο απαραίτητες τα επόμενα 15 χρόνια, καθώς η τεχνολογία ενσωματώνεται όλο και περισσότερο στο εργατικό δυναμικό.

Προβλέπεται οι νέες τεχνολογίες, σε συνδυασμό με σημαντικές δημογραφικές και περιβαλλοντικές αλλαγές, να μεταμορφώσουν την απασχόληση τις επόμενες δεκαετίες. Οι επιπτώσεις αυτές αναμένεται ότι θα έχουν τεράστιο αντίκτυπο στο ρόλο των εργαζομένων στην αγορά εργασίας τα επόμενα 10-15 χρόνια και μετά, τόσο όσον αφορά τις διαθέσιμες θέσεις εργασίας, όσο και τις απαιτούμενες δεξιότητες για την άσκηση της εργασίας. Η αποτυχία ανάπτυξης της βάσης δεξιοτήτων του εργατικού δυναμικού ενδεχομένως έχει σημαντικές επιπτώσεις, συμπεριλαμβανομένης της υποαπασχόλησης και των κοινωνικών ζητημάτων.

Η επίλυση προβλημάτων/λήψη αποφάσεων, η κριτική σκέψη/ανάλυση, η επικοινωνία, η συνεργασία, η δημιουργικότητα και η καινοτομία είναι μεταβιβάσιμες δεξιότητες που θα έχουν μεγάλη ζήτηση τα επόμενα 15 χρόνια και αργότερα.

Παρόλο που μπορεί να μην υπάρχει συγκεκριμένη έρευνα που διερευνά άμεσα τη σημασία των δεξιοτήτων κριτικής σκέψης στις εξαγορές επιχειρήσεων από εργαζόμενους/-ες, υπάρχει σημαντικός όγκος βιβλιογραφίας που αναδεικνύει τη σημασία της κριτικής σκέψης στην επιχειρηματικότητα και τη διαχείριση μικρών επιχειρήσεων.

Η επιχειρηματικότητα περιλαμβάνει τη δημιουργία, την ανάπτυξη και τη διαχείριση νέων επιχειρήσεων ή προϊόντων και απαιτεί υψηλό επίπεδο κριτικής σκέψης και δεξιοτήτων επίλυσης προβλημάτων. Στο πλαίσιο της εξαγοράς επιχειρήσεων από εργαζόμενους/-ες, οι εργαζόμενοι/-ες πρέπει να αξιολογήσουν τη δυνατότητα εφαρμογής της εξαγοράς, να εκτιμήσουν τους κινδύνους και τα οφέλη και να αναπτύξουν στρατηγικές για την αντιμετώπιση τυχόν προκλήσεων.

Οι μελέτες έδειξαν ότι οι δεξιότητες κριτικής σκέψης είναι απαραίτητες για την επιτυχή επιχειρηματικότητα και τη διοίκηση μικρών επιχειρήσεων. Για παράδειγμα, σύμφωνα με τα ευρήματα μίας μελέτης που δημοσιεύθηκε στο Journal of Business Venturing, οι επιχειρηματίες που διαθέτουν δεξιότητες κριτικής σκέψης είναι πιο ικανοί να εντοπίζουν και να αξιολογούν ευκαιρίες, να δίνουν δημιουργικές λύσεις σε προβλήματα και να λαμβάνουν αποτελεσματικές αποφάσεις.

Ομοίως, σύμφωνα με μια μελέτη που δημοσιεύθηκε στο Journal of Small Business Management, οι ιδιοκτήτες/-τριες μικρών επιχειρήσεων που διαθέτουν δεξιότητες κριτικής σκέψης είναι πιο ικανοί/-ές να διαχειρίζονται τους πόρους, να προσαρμόζονται στις μεταβαλλόμενες συνθήκες της αγοράς και να λαμβάνουν ορθές αποφάσεις.

Στην ουσία, η σημασία των δεξιοτήτων κριτικής σκέψης είναι προφανής σε μια εξαγορά εργαζομένων, καθώς οι εργαζόμενοι/-ες πρέπει να είναι σε θέση να αξιολογήσουν τη δυνατότητα εφαρμογής της εξαγοράς, να εκτιμήσουν τους κινδύνους και τα οφέλη και να αναπτύξουν στρατηγικές για να ξεπεράσουν τυχόν εμπόδια. Χάρη στις ισχυρές δεξιότητες κριτικής σκέψης, οι εργαζόμενοι/-ες μπορούν να λαμβάνουν τεκμηριωμένες αποφάσεις, να επιλύουν αποτελεσματικά

τα προβλήματα και να προσαρμόζονται στις μεταβαλλόμενες συνθήκες, για να διασφαλιστεί μια επιτυχημένη εξαγορά.

1. Αναλυτικές δεξιότητες



Photo by Lukas: www.pexels.com

Οι αναλυτικές δεξιότητες αναφέρονται στην ικανότητα συλλογής, ανάλυσης και ερμηνείας πληροφοριών για τον εντοπισμό μοτίβων, τάσεων και πληροφοριών που μπορούν να τεκμηριώσουν τις αποφάσεις. Αυτές οι δεξιότητες είναι απαραίτητες σε ποικίλα διαφορετικά πεδία, μεταξύ αυτών οι επιχειρήσεις, η επιστήμη και η μηχανική.

Οι αναλυτικές δεξιότητες περιλαμβάνουν τη διάσπαση σύνθετων πληροφοριών σε μικρότερα μέρη, εξετάζοντας συστηματικά κάθε μέρος και συμπεράσματα βάσει δεδομένων. Τα άτομα με ισχυρές αναλυτικές δεξιότητες μπορούν να εντοπίσουν προβλήματα, να αξιολογήσουν διαφορετικές λύσεις και να λάβουν τεκμηριωμένες αποφάσεις βάσει των διαθέσιμων πληροφοριών.

1.2 Πρακτικά παραδείγματα αναλυτικών δεξιοτήτων

Κάποια συγκεκριμένα παραδείγματα αναλυτικών δεξιοτήτων είναι τα εξής:

Ανάλυση δεδομένων: Πρόκειται για την ικανότητα συλλογής και ανάλυσης δεδομένων με τη χρήση στατιστικών μεθόδων και εργαλείων για τον εντοπισμό μοτίβων και τάσεων.

Κριτική σκέψη: Πρόκειται για την ικανότητα αξιολόγησης πληροφοριών αμερόληπτα, εντοπισμού τάσεων και εξαγωγή συμπερασμάτων βάσει στοιχείων.

Επίλυση προβλημάτων: Πρόκειται για την ικανότητα εντοπισμού προβλημάτων, την αξιολόγηση διαφορετικών λύσεων και την επιλογή της καλύτερης ενέργειας για την αντιμετώπισή τους.

Δεξιότητες έρευνας: Πρόκειται για την ικανότητα συλλογής και αξιολόγησης πληροφοριών από ποικίλες πηγές για τεκμηριωμένες αποφάσεις.

Έμφαση στη λεπτομέρεια: Πρόκειται για την ικανότητα έμφασης στις μικρές λεπτομέρειες που μπορεί να επηρεάσουν σημαντικά τα αποτελέσματα.

Οι αναλυτικές δεξιότητες είναι απαραίτητες για όσους/-ες πρέπει να λάβουν τεκμηριωμένες αποφάσεις βάσει σύνθετων πληροφοριών, όπως στο στρατηγικό μάρκετινγκ για μία εξαγορά επιχείρησης από εργαζόμενους/-ες.

1.3 Πώς επηρεάζουν την εξαγορά επιχείρησης από εργαζόμενους/-ες οι αναλυτικές δεξιότητες;

Αμερόληπτη αξιολόγηση: μία από τις σημαντικότερες πτυχές της κριτικής σκέψης είναι η ικανότητα αξιολόγησης πληροφοριών αμερόληπτα συμπεριλαμβανομένης της εξέτασης δεδομένων, γεγονότων και στοιχείων χωρίς η αξιολόγηση να επηρεάζεται από προσωπικές τάσεις, συναισθήματα ή απόψεις.

Λογικός συλλογισμός: η αναλυτική σκέψη περιλαμβάνει επίσης τη χρήση λογικού συλλογισμού για την εξέταση δεδομένων και την εξαγωγή συμπερασμάτων. Αυτό απαιτεί τον εντοπισμό μοτίβων και τάσεων, τον εντοπισμό σχέσεων αιτίου-αποτελέσματος και την εξαγωγή συμπερασμάτων με βάση τις διαθέσιμες πληροφορίες.

Ανάλυση δεδομένων: η ανάπτυξη αναλυτικών δεξιοτήτων συχνά περιλαμβάνει την εκμάθηση του τρόπου συλλογής, ανάλυσης και ερμηνείας δεδομένων. Αυτό ενδεχομένως περιλαμβάνει την εκμάθηση στατιστικών μεθόδων, τεχνικών οπτικοποίησης δεδομένων και άλλων εργαλείων που βοηθούν στην κατανόηση μεγάλων συνόλων δεδομένων.

Επίλυση προβλημάτων: η αναλυτική σκέψη συνδέεται επίσης στενά με τις δεξιότητες επίλυσης προβλημάτων. Τα άτομα με ισχυρές αναλυτικές δεξιότητες είναι συχνά σε θέση να εντοπίζουν προβλήματα και να αναπτύσσουν αποτελεσματικές λύσεις με βάση δεδομένα και στοιχεία.

Έμφαση στη λεπτομέρεια: η αναλυτική σκέψη απαιτεί μεγάλη προσοχή στη λεπτομέρεια, καθώς ακόμη και μικρά σφάλματα ή παραλείψεις μπορούν να επηρεάσουν την ακρίβεια των συμπερασμάτων που εξάγονται από τα δεδομένα.

Λήψη αποφάσεων: η αναλυτική σκέψη μπορεί να βοηθήσει τα άτομα να λάβουν πιο τεκμηριωμένες αποφάσεις με βάση στοιχεία και δεδομένα, γεγονός που συμβάλλει στη μείωση του κινδύνου λήψης αποφάσεων που βασίζονται σε ελλείψεις ή ανακριβείς πληροφορίες και περισσότερες πιθανότητες επίτευξης θετικών αποτελεσμάτων.

2. Επικοινωνιακές δεξιότητες



Φωτογραφία από fauxels: www.pexels.com

Οι επικοινωνιακές δεξιότητες αναφέρονται στην ικανότητα μετάδοσης πληροφοριών, ιδεών, ή συναισθημάτων προς τους άλλους με λεκτικά και μη λεκτικά μέσα. Η αποτελεσματική επικοινωνία περιλαμβάνει τη μετάδοση ενός μηνύματος με σαφή, περιεκτικό και κατανοητό τρόπο, ενώ παράλληλα το άτομο γίνεται ενεργητικός ακροατής/-τρια και με ενσυναίσθηση προς τους άλλους.

Οι επικοινωνιακές δεξιότητες μπορεί να περιέχουν λεκτική και μη λεκτική επικοινωνία. Η λεκτική επικοινωνία περιλαμβάνει την ομιλία και την ακρόαση, ενώ η μη λεκτική επικοινωνία περιλαμβάνει τη γλώσσα του σώματος, τις εκφράσεις του προσώπου και άλλες μορφές μη λεκτικών ενδείξεων.

2.2 Τι είναι οι επικοινωνιακές δεξιότητες στο πλαίσιο της εξαγοράς επιχείρησης από εργαζόμενους/-ες;

Στο πλαίσιο μίας εξαγοράς επιχείρησης από εργαζόμενους/-ες, οι επικοινωνιακές δεξιότητες είναι κρίσιμες για την αποτελεσματική συνεργασία και τη λήψη αποφάσεων μεταξύ εργαζομένων - ιδιοκτητών/-τριών. Ορισμένες επικοινωνιακές δεξιότητες που μπορεί να είναι ιδιαίτερα σημαντικές σε αυτό το πλαίσιο είναι οι εξής:

Ενεργητική ακρόαση: οι εργαζόμενοι/-ες που σκέφτονται την εξαγορά κατά πάσα πιθανότητα έχουν διαφορετική οπτική και ιδέες για τη διεργασία. Η ενεργητική ακρόαση περιλαμβάνει την πλήρη συμμετοχή και προσοχή ενώ οι άλλοι μιλούν και θέτουν ερωτήσεις αποσαφήνισης για να διασφαλιστεί ότι κατανοούνται όλες οι οπτικές.

Επίλυση συγκρούσεων: σε κάθε συνεργατική διεργασία μπορεί να προκύψουν συγκρούσεις. Οι αποτελεσματικές δεξιότητες επικοινωνίας μπορούν να βοηθήσουν τους εργαζόμενους-ιδιοκτήτες να διευθετήσουν αυτές τις συγκρούσεις με παραγωγικό τρόπο και σεβασμό, οδηγώντας σε καλύτερες αποφάσεις και αποτελέσματα.

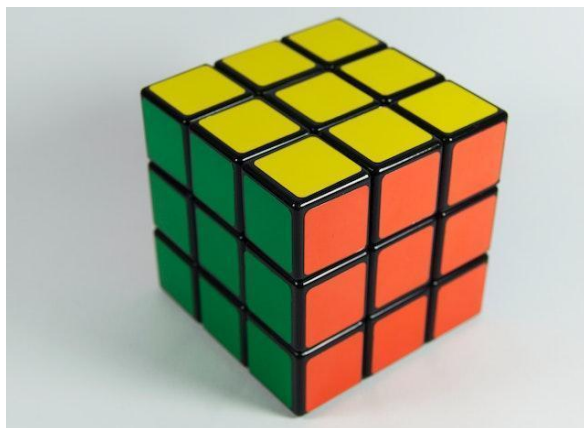
Διαπραγμάτευση: Οι επικοινωνιακές δεξιότητες είναι επίσης σημαντικές κατά τη διαπραγμάτευση των όρων της εξαγοράς. Οι εργαζόμενοι-ιδιοκτήτες/-τριες πρέπει να είναι σε θέση να εκφράζουν με σαφήνεια τις ανάγκες και τα συμφέροντά τους, ενώ παράλληλα πρέπει να παραμένουν δεκτικοί/-ές σε συμβιβασμούς και στην εξεύρεση κοινών σημείων.

Σαφήνεια: η σαφής και περιεκτική επικοινωνία είναι σημαντική για να διασφαλιστεί ότι όλοι/-ες κατανοούν τους όρους και τις συνέπειες της εξαγοράς. Αυτό μπορεί να περιλαμβάνει την επεξήγηση πολύπλοκων εννοιών και οικονομικών δεδομένων και τη διασφάλιση ότι όλοι συμφωνούν.

Ενσυναίσθηση: Η ενσυναίσθηση περιλαμβάνει την κατανόηση και την εκτίμηση των απόψεων και των συναισθημάτων των άλλων. Σε μια εξαγορά επιχειρήσεων από εργαζόμενους/-ες, η ενσυναίσθηση μπορεί να βοηθήσει τους εργαζόμενους-ιδιοκτήτες/-τριες να αποκτήσουν εμπιστοσύνη και καλή σχέση μεταξύ τους, οδηγώντας σε μια πιο συνεκτική και αποτελεσματική ομάδα.

Οι δεξιότητες αποτελεσματικής επικοινωνίας είναι ζωτικής σημασίας για την παραγωγική συνεργασία των εργαζομένων-ιδιοκτητών/-τριών και την επίτευξη μιας επιτυχημένης και βιώσιμης εξαγοράς.

3. Δεξιότητες Επίλυσης Προβλημάτων



Φωτογραφία από τον Miguel Á. Padriñán: www.pexels.com

Οι δεξιότητες επίλυσης προβλημάτων αναφέρονται στον εντοπισμό, την ανάλυση και την αποτελεσματική επίλυση προβλημάτων, συμπεριλαμβανομένου του συνδυασμού λογικού συλλογισμού, κριτικής σκέψης και δημιουργικότητας για την ανεύρεση πρακτικών λύσεων σε πραγματικά ζητήματα.

Οι σωστές δεξιότητες επίλυσης προβλημάτων απαιτούν αρκετές βασικές ικανότητες, όπως:

Αναλυτικές δεξιότητες: πρόκειται για την ικανότητα ανάλυσης και αξιολόγησης πληροφοριών για τον εντοπισμό μοτίβων και την εξαγωγή συμπερασμάτων.

Δημιουργικότητα: πρόκειται για την ικανότητα παραγωγής νέων και καινοτόμων ιδεών για την επίλυση προβλημάτων.

Κριτική σκέψη: πρόκειται για την ικανότητα αξιολόγησης πληροφοριών και στοιχείων αμερόληπτα με σκοπό τη λήψη τεκμηριωμένων αποφάσεων.

Επικοινωνιακές δεξιότητες: πρόκειται για την ικανότητα διαμόρφωσης ιδεών σαφώς και αποτελεσματικά, καθώς και την ικανότητα ενεργητικής ακρόασης και κατάλληλης απόκρισης.

Δεξιότητες διαχείρισης χρόνου: πρόκειται για την ικανότητα ιεράρχησης εργασιών και διαχείρισης χρόνου αποτελεσματικά για να τηρούνται οι προθεσμίες και να επιλύονται τα προβλήματα.

Ευελιξία και προσαρμοστικότητα: πρόκειται για την ικανότητα προσαρμογής σε νέες καταστάσεις και αλλαγής πλεύσης όποτε απαιτείται.

Επιμονή και αντοχή: η ικανότητα επιμονής όσον αφορά εμπόδια και κωλύματα.

Οι δεξιότητες επίλυσης προβλημάτων είναι απαραίτητες τόσο σε προσωπικό όσο και σε επαγγελματικό πλαίσιο, καθώς επιτρέπουν στα άτομα να ξεπερνούν τις προκλήσεις και να επιτυγχάνουν τους στόχους τους.

3.2 Πώς να αναπτύξετε σωστές δεξιότητες επίλυσης προβλημάτων

Η ανάπτυξη σωστών δεξιοτήτων επίλυσης προβλημάτων περιλαμβάνει την πρακτική και την ανάπτυξη των δεξιοτήτων σας σε ποικίλα πεδία.

Ακολουθούν ορισμένες συμβουλές που θα σας βοηθήσουν να βελτιώσετε τις δεξιότητες επίλυσης προβλημάτων σας:

Πρακτική εφαρμογή κριτικής σκέψης: Ανάλυση πληροφοριών αμερόληπτα, αμφισβήτηση υποθέσεων και εξέταση διαφορετικών οπτικών κατά την αξιολόγηση ενός προβλήματος.

Δημιουργία νοοτροπίας επίλυσης προβλημάτων: Αντιμετώπιση των προκλήσεων και αναζήτηση ευκαιριών για την επίλυση προβλημάτων στην καθημερινή ζωή.

Αναζήτηση νέων εμπειριών: Δοκιμή νέων στοιχείων και έκθεση του εαυτού σας σε καταστάσεις όπου απαιτείται η επίλυση προβλημάτων.

Μάθηση από τους άλλους: Παρατήρηση του τρόπου με τον οποίο οι άλλοι προσεγγίζουν τα προβλήματα και αναζήτηση των συμβουλών και της ανατροφοδότησης αυτών.

Βελτίωση των επικοινωνιακών δεξιοτήτων: Ανάπτυξη ικανότητας έκφρασης ιδεών και ενεργητικής ακρόασης των άλλων.

Πειραματισμός με διαφορετικές λύσεις: Απαλλαγή από τον φόβο για δοκιμή κάτι νέου και να ανάληψη μελετημένων κινδύνων που έχουν υπολογιστεί για την ανεύρεση αποτελεσματικών λύσεων.

Εξάσκηση επιμονής και αντοχής: Προθυμία για ενασχόληση με ένα πρόβλημα μέχρι να βρεθεί λύση, παρόλο που είναι χρονοβόρο και απαιτεί ενέργεια.

Αναζήτηση κατάρτισης και πόρων: Σεμινάρια, ανάγνωση βιβλίων και παρακολούθηση εργαστηρίων σχετικά με τεχνικές επίλυσης προβλημάτων.

Με τη συνεχή εξάσκηση και ανάπτυξη αυτών των δεξιοτήτων, καθίσταται εφικτή η αποτελεσματικότερη επίλυση προβλημάτων και η λήψη καλύτερων αποφάσεων όσον αφορά την εξαγορά εργαζομένων αλλά και γενικότερα.

3.3 Γιατί οι δεξιότητες επίλυσης προβλημάτων είναι σημαντικές για την εξαγορά επιχείρησης από εργαζόμενους/-ες;

Όπως συζητήθηκε, οι δεξιότητες επίλυσης προβλημάτων είναι σημαντικές σε οποιοδήποτε επιχειρηματικό περιβάλλον και ιδίως για την εξαγορά επιχείρησης από εργαζόμενους/-ες για τους εξής λόγους:

Εντοπισμός Ευκαιριών: κατά την εξαγορά επιχείρησης από εργαζόμενους/-ες, είναι ζωτικής σημασίας ο εντοπισμός ευκαιριών για την ανάπτυξη και την επιτυχία της επιχείρησης. Οι εργαζόμενοι/-ες που διαθέτουν ισχυρές δεξιότητες επίλυσης προβλημάτων μπορούν να αξιολογούν τις τάσεις της αγοράς, να αναλύουν τα οικονομικά δεδομένα και να ανευρίσκουν δημιουργικές λύσεις για να εκμεταλλευτούν αυτές τις ευκαιρίες.

Υπερπήδηση προκλήσεων: η εξαγορά επιχείρησης από εργαζόμενους/-ες μπορεί να κρύβει πολλές προκλήσεις, συμπεριλαμβανομένων οικονομικών περιορισμών, νομικών ζητημάτων και λειτουργικών δυσκολιών. Οι εργαζόμενοι/-ες με ισχυρές δεξιότητες επίλυσης προβλημάτων μπορούν να αξιολογούν αυτές τις προκλήσεις, να εντοπίζουν πιθανές λύσεις και να υλοποιούν στρατηγικές για να τις ξεπεράσουν.

Λήψη τεκμηριωμένων αποφάσεων: οι επιτυχημένες εξαγορές επιχειρήσεων από εργαζόμενους/-ες απαιτούν τεκμηριωμένες αποφάσεις βάσει ακριβούς πληροφορίας και ανάλυσης. Οι εργαζόμενοι/-ες με ισχυρές δεξιότητες επίλυσης προβλημάτων μπορούν να αξιολογούν σύνθετες πληροφορίες, να σταθμίζουν τα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα των επιλογών και να λαμβάνουν ασφαλείς αποφάσεις προς όφελος της επιχείρησης.

Ομαδική εργασία: η αποτελεσματική επίλυση προβλημάτων απαιτεί συνεργασία και ομαδικότητα. Οι εργαζόμενοι/-ες που συνεργάζονται για την επίλυση προβλημάτων δημιουργούν ισχυρότερους δεσμούς και μία πιο συνεκτική ομάδα κατά την εξαγορά επιχείρησης από εργαζόμενους/-ες.

Οι εργαζόμενοι/-ες με ισχυρές δεξιότητες επίλυσης προβλημάτων συμβάλλουν στη διασφάλιση της επιτυχημένης εξαγοράς επιχείρησης από εργαζόμενους/-ες με τον εντοπισμό ευκαιριών, την υπερπήδηση προκλήσεων, τη λήψη τεκμηριωμένων αποφάσεων και τη δημιουργία αποδοτικών ομάδων.

4. Δεξιότητες Σχεδιασμού και Διοίκησης



Φωτογραφία από τον Alexander Suhorucov: www.pexels.com

Οι δεξιότητες σχεδιασμού και διοίκησης είναι ένα σύνολο ικανοτήτων που επιτρέπουν στα άτομα να οργανώνουν, να ιεραρχούν και να εκτελούν εργασίες αποτελεσματικά και αποδοτικά. Αυτές οι δεξιότητες είναι απαραίτητες για την επίτευξη προσωπικών και οργανωτικών στόχων, καθώς καθιστούν εφικτή τη δημιουργία ενός σχεδίου δράσης προς την επιτυχία και την εκτέλεσή του έγκαιρα και παραγωγικά.

Οι δεξιότητες σχεδιασμού και διοίκησης περιλαμβάνουν τις εξής ικανότητες:

Εντοπισμός στόχων: καθορισμός όσων πρέπει να επιτευχθούν και καθορισμός μετρήσιμων και εφικτών στόχων.

Δημιουργία σχεδίου δράσης: ανάπτυξη ενός λεπτομερούς σχεδίου που περιγράφει τα απαιτούμενα βήματα για την επίτευξη του επιθυμητού αποτελέσματος.

Πρόβλεψη πιθανών εμποδίων: εντοπισμός πιθανών εμποδίων και ανάπτυξη σχεδίου έκτακτης ανάγκης για την αντιμετώπισή τους.

Ηγεσία ομάδας: ανάπτυξη στρατηγικών για την παρακίνηση και καθοδήγηση των ατόμων για την επίτευξη κοινών στόχων.

Ανάθεση καθηκόντων: ανάθεση καθηκόντων στα μέλη της ομάδας με βάση τα δυνατά σημεία και τις ικανότητές τους.

Διαχείριση πόρων: κατανομή πόρων όπως χρόνου, προϋπολογισμού και προσωπικού για την επίτευξη των στόχων.

4.2 Πώς να αναπτύξετε δεξιότητες έργου και διοίκησης.

Η ανάπτυξη και η ενίσχυση δεξιοτήτων σχεδιασμού και διοίκησης είναι μία συνεχής διεργασία και υπάρχουν αρκετοί τρόποι για τη βελτίωσή τους. Ακολουθούν μερικές συμβουλές για την ανάπτυξη δεξιοτήτων σχεδιασμού και διοίκησης:

Καθορισμός στόχων και σχεδίου: ξεκινήστε με τον καθορισμό προσωπικών και επαγγελματικών στόχων και εν συνεχεία δημιουργήστε ένα λεπτομερές σχέδιο για την επίτευξή τους. Διασπάστε τους στόχους σε μικρότερες εργασίες και ιεραρχήστε τις.

Μάθηση από τους άλλους: παρατηρήστε επιτυχημένους δημιουργούς σχεδίων και στελέχη και μάθετε από τις στρατηγικές και τις τεχνικές τους. Παρακολουθήστε μαθήματα ή εργαστήρια για να αποκτήσετε νέες γνώσεις και δεξιότητες.

Εξάσκηση στη διαχείριση χρόνου: χρησιμοποιήστε εργαλεία όπως ημερολόγια και καταλόγους με όσα πρέπει να κάνετε για την αποτελεσματική διαχείριση του χρόνου σας. Ιεραρχήστε τα καθήκοντα βάσει της σημασίας και των προθεσμιών.

Δημιουργία ισχυρών δεσμών: δημιουργήστε ισχυρούς δεσμούς με τα μέλη της ομάδας και τα ενδιαφερόμενα μέρη με αποτελεσματική επικοινωνία, παροχή ανατροφοδότησης και ενίσχυση της ομαδικής εργασίας.

Δυνατότητα προσαρμογής: να είστε προετοιμασμένοι να προσαρμόσετε τα σχέδια κατά περίπτωση για να λαμβάνετε υπόψη τις αλλαγές στις συνθήκες ή τις νέες πληροφορίες.

Ανάπτυξη δεξιοτήτων επίλυσης προβλημάτων: αναπτύξτε την ικανότητά σας για ανάλυση προβλημάτων και ανάπτυξη λύσεων. Εξασκήστε τη δημιουργικότητα και την κριτική σκέψη.

Αποτελεσματική ανάθεση: αναθέστε καθήκοντα με βάση τις δεξιότητες και τα δυνατά σημεία των μελών της ομάδας. Παρέχετε σαφείς οδηγίες και παρακολουθήση για να διασφαλίσετε ότι τα καθήκοντα ολοκληρώνονται αποτελεσματικά.

Εξάσκηση αποτελεσματικής επικοινωνίας: αναπτύξτε τις επικοινωνιακές σας δεξιότητες για να διασφαλίσετε ότι τα μηνύματά σας είναι σαφή και κατανοητά από τους άλλους. Να είστε δεκτικοί στην ανατροφοδότηση και να τη χρησιμοποιείτε για να βελτιώσετε την επικοινωνία σας.

Εξασκώντας συνεχώς αυτές τις συμβουλές και βελτιώνοντας συνεχώς τις δεξιότητες σχεδιασμού και διοίκησης, μπορείτε να επιτύχετε τους στόχους σας αποδοτικότερα και αποτελεσματικότερα και να καθοδηγήσετε τις ομάδες προς την επιτυχία.

4.3 Γιατί οι δεξιότητες έργου και διοίκησης είναι σημαντικές για την εξαγορά επιχείρησης από εργαζόμενους/-ες;

Έχει συζητηθεί και συνοψιστεί τι είναι οι δεξιότητες έργου και διοίκησης καθώς και ο τρόπος ανάπτυξης και ενίσχυσης των δεξιοτήτων σας. Σε αυτό το κεφάλαιο εξετάζονται οι λόγοι για τους οποίους τα ανωτέρω είναι σημαντικά για την εξαγορά επιχείρησης από εργαζόμενους/-ες. Μερικοί από αυτούς είναι οι εξής:

Σχεδιασμός και εκτέλεση: μια εξαγορά επιχείρησης από εργαζόμενους/-ες περιλαμβάνει ένα πολύπλοκο σύνολο καθηκόντων και δραστηριοτήτων που απαιτούν προσεκτικό σχεδιασμό και εκτέλεση. Οι εργαζόμενοι/-ες με δεξιότητες διαχείρισης έργου μπορούν να αναπτύξουν ένα ολοκληρωμένο σχέδιο, να προσδιορίσουν τους απαιτούμενους πόρους και να εκτελέσουν το σχέδιο αποτελεσματικά για να εξασφαλιστεί η επιτυχία.

Οικονομική διαχείριση: οι επιτυχημένες εξαγορές επιχείρησης από εργαζόμενους/-ες απαιτούν αποτελεσματική οικονομική διαχείριση. Οι εργαζόμενοι με δεξιότητες οικονομικής διαχείρισης μπορούν να αναλύουν τις οικονομικές καταστάσεις, να συντάσσουν προϋπολογισμούς και να αναπτύσσουν οικονομικές προβλέψεις για να διασφαλίσουν ότι η εξαγορά είναι οικονομικά βιώσιμη.

Διαχείριση κινδύνων: η εξαγορά επιχείρησης από εργαζόμενους/-ες ενέχει σημαντικούς κινδύνους, συμπεριλαμβανομένων των χρηματοοικονομικών, νομικών και λειτουργικών κινδύνων. Οι εργαζόμενοι με δεξιότητες διαχείρισης κινδύνων μπορούν να εντοπίσουν πιθανούς κινδύνους και να αναπτύξουν στρατηγικές για τον μετριασμό τους.

Ηγεσία και ομαδική εργασία: μια εξαγορά επιχείρησης από εργαζόμενους/-ες απαιτεί ισχυρές ηγετικές ικανότητες και ομαδική εργασία για να εξασφαλιστεί η επιτυχία. Οι εργαζόμενοι/-ες με ισχυρές ηγετικές ικανότητες και ικανότητες ομαδικής εργασίας καλλιεργούν την εμπιστοσύνη, παρακινούν τα μέλη της ομάδας για τη δημιουργία ενός θετικού εργασιακού περιβάλλοντος για την υποστήριξη της διαδικασίας εξαγοράς.

Εν κατακλείδι, οι εργαζόμενοι/-ες με δεξιότητες έργου και διοίκησης είναι απαραίτητοι για μια επιτυχημένη εξαγορά επιχείρησης από εργαζόμενους/-ες. Μπορούν να αναπτύξουν και να εκτελέσουν ένα ολοκληρωμένο σχέδιο, να διαχειριστούν τα οικονομικά, να μετριάσουν τους κινδύνους, να ηγηθούν σε ομάδες και να επικοινωνήσουν αποτελεσματικά για να διασφαλίσουν την επιτυχία της εξαγοράς.

Σύνοψη

Εξετάστηκαν τα τέσσερα στοιχεία που συνθέτουν την κριτική σκέψη, αλλά υπάρχουν και άλλες απαραίτητες δεξιότητες που επικαλύπτονται με την αναλυτική σκέψη, την επικοινωνία, την επίλυση προβλημάτων και τη διαχείριση έργων. Ορισμένες από τις πρόσθετες βασικές δεξιότητες που απαιτούνται για την κριτική σκέψη στο στρατηγικό μάρκετινγκ για την εξαγορά εργαζομένων είναι οι εξής:

Αναλυτική σκέψη: είναι η ικανότητα διάσπασης σύνθετων πληροφοριών σε μικρότερα μέρη, εξετάζοντας συστηματικά κάθε μέρος για τον εντοπισμό μοτίβων, συνδέσεων και δεσμών.

Επίλυση προβλημάτων: είναι η ικανότητα εντοπισμού προβλημάτων και προκλήσεων, αξιολόγησης διαφορετικών λύσεων και επιλογής του καλύτερου τρόπου για την αντιμετώπισή τους.

Δημιουργικότητα: είναι η ικανότητα σκέψης εκτός πλαισίου και παραγωγής καινοτόμων ιδεών που μπορούν να βοηθήσουν την εταιρεία να ξεχωρίσει σε μια πολυπληθή αγορά.

Επικοινωνία: η ικανότητα αποτελεσματικής επικοινωνίας ιδεών και γνώσεων με άλλα μέλη της ομάδας και ενδιαφερόμενους φορείς.

Στρατηγική σκέψη: η ικανότητα μακροπρόθεσμης σκέψης και ανάπτυξης σχεδίων και στρατηγικών που ευθυγραμμίζονται με το όραμα και τους στόχους της εταιρείας.

Ανάλυση δεδομένων: η ικανότητα συλλογής, ερμηνείας και χρήσης δεδομένων για την ενημέρωση αποφάσεων και στρατηγικών μάρκετινγκ.

Προσαρμοστικότητα: η ικανότητα προσαρμογής στις μεταβαλλόμενες συνθήκες της αγοράς, στις προτιμήσεις των καταναλωτών και στις τεχνολογικές εξελίξεις.

Συνεργασία: η ικανότητα αποτελεσματικής συνεργασίας με άλλα μέλη της ομάδας και τους ενδιαφερόμενους φορείς για την επίτευξη κοινών στόχων.

Προσοχή στη λεπτομέρεια: Η ικανότητα προσοχής σε μικρές λεπτομέρειες που μπορούν να κάνουν μεγάλη διαφορά στην αποτελεσματικότητα των στρατηγικών μάρκετινγκ.

Λήψη αποφάσεων: Η ικανότητα λήψης τεκμηριωμένων και έγκαιρων αποφάσεων με βάση δεδομένα, γνώσεις και αναλύσεις.

Συμβουλές

Η κριτική σκέψη απαιτεί μία ισορροπία αναλυτικού συλλογισμού, δημιουργικότητας και προσαρμοστικότητας. Κριτική σκέψη σημαίνει να συνάγει κανείς τα δικά του προσεκτικά μελετημένα συμπεράσματα αντί να δέχεται τις πληροφορίες λοπως παρουσιάζονται.

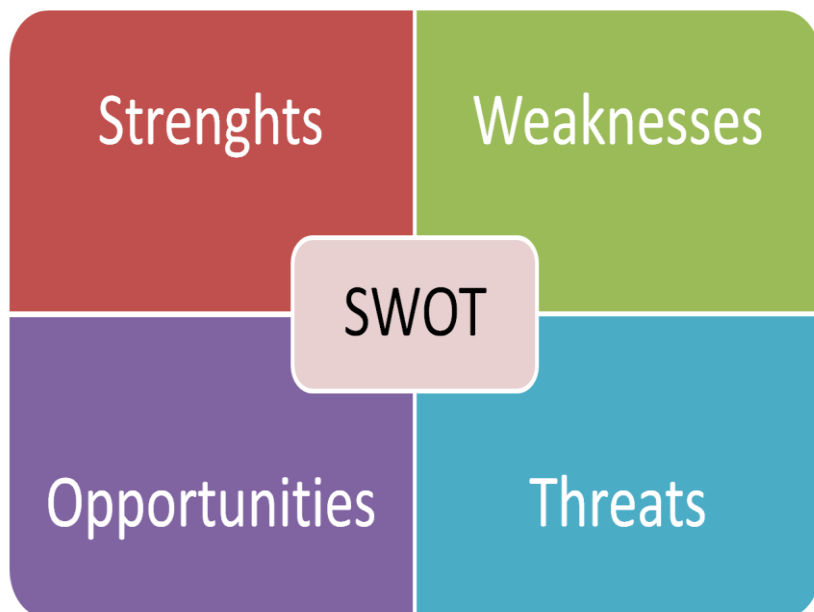
- Αξιολόγηση των νέων πληροφοριών πάντοτε με προσοχή. Μία καίρια ερώτηση που μπορείτε να κάνετε εδώ είναι η εξής: «Είναι οι πληροφορίες αυτές πλήρεις και επίκαιρες;»
- Ανεύρεση της πηγής των πληροφοριών. Είναι αξιόπιστη η πηγή; Ποιο είναι το κίνητρό τους για την παρουσίαση αυτών των πληροφοριών;
- Εξέταση περισσότερων οπτικών γωνιών. Όταν κάποιος/-α σας παρουσιάζει πληροφορίες, εξετάστε αν υπάρχουν και άλλες πλευρές της ιστορίας.
- Εξάσκηση στην ενεργητική ακρόαση. Ακούστε προσεκτικά τι σας λένε οι άλλοι και προσπαθήστε να σχηματίσετε μια σαφή εικόνα της οπτικής τους γωνίας. Η ενσυναίσθηση είναι μια χρήσιμη δεξιότητα για να προσπαθήσετε να ακούσετε χωρίς να κρίνετε - θυμηθείτε, η κριτική σκέψη σημαίνει ανοιχτό μυαλό.
- Υποβολή ερωτήσεων ανοικτού τύπου. Η περιέργεια είναι βασικό χαρακτηριστικό των κριτικά σκεπτόμενων.
- Διαμόρφωση των δικών σας απόψεων. Θυμηθείτε, η κριτική σκέψη σημαίνει ανεξάρτητη σκέψη. Έτσι, κατόπιν αξιολόγησης όλων των πληροφοριών, διαμορφώστε τα δικά σας συμπεράσματα σχετικά με αυτές.

Δραστηριότητες Κατάρτισης

1) ΑΝΑΛΥΣΗ SWOT

Χωρίστε τους συμμετέχοντες/-ουσες σε μικρές ομάδες και παρέχετε πληροφορίες για μία συγκεκριμένη εξαγορά επιχείρησης από εργαζόμενους/-ες. Ζητήστε από κάθε ομάδα να διεξάγει μία ανάλυση SWOT, εντοπίζοντας τα δυνατά και τα αδύναμα σημεία, τις ευκαιρίες και τις απειλές σχετικά με την εξαγορά. Αναθέστε τους να παρουσιάσουν τα ευρήματά τους και να συζητήσουν τις στρατηγικές επιπλοκές για κάθε σημείο.

Πρέπει να χρησιμοποιήσετε τον παρακάτω Πίνακα SWOT για να σημειώσετε τις παρατηρήσεις σας:



Internet-Marketing-Management.com

2) Ασκήσεις με παιχνίδια ρόλων

Ο στόχος αυτής της άσκησης ρόλων είναι να εμπλακούν οι συμμετέχοντες/-ουσες σε ένα σενάριο διαπραγμάτευσης και λήψης στρατηγικών αποφάσεων σχετικά με την εξαγορά επιχείρησης από εργαζόμενους/-ες. Οι συμμετέχοντες/-ουσες χωρίζονται σε δύο ομάδες: την ομάδα των εργαζομένων και την ομάδα των στελεχών. Η άσκηση ενθαρρύνει την κριτική σκέψη, τη συνεργασία και την κατανόηση των διαφόρων συμφερόντων και συμβιβασμών. Αυτή η δραστηριότητα ενθαρρύνει τους συμμετέχοντες/-ουσες να σκεφτούν κριτικά σχετικά με τα διάφορα συμφέροντα, τους συμβιβασμούς και τα πιθανά αποτελέσματα.

Ομάδα Εργαζομένων - αυτοί οι συμμετέχοντες/-ουσες αναλαμβάνουν τους ρόλους των εργαζομένων σε μια φανταστική εταιρεία που αντιμετωπίζει πιθανό κλείσιμο. Ανησυχούν για την ασφάλεια των θέσεων εργασίας, τη δίκαιη αποζημίωση και τη διαβίωσή τους.

Ομάδα Στελεχών - αυτοί οι συμμετέχοντες/-ουσες αναλαμβάνουν τους ρόλους των στελεχών και των ενδιαφερομένων μερών της εταιρείας. Επικεντρώνονται στη διασφάλιση της οικονομικής βιωσιμότητας, της κερδοφορίας και της ανάπτυξης της εταιρείας.

Σενάριο - είστε όλοι μέλη μιας κατασκευαστικής εταιρείας με την επωνυμία "Clear Electronics". Η εταιρεία αντιμετωπίζει οικονομικές προκλήσεις λόγω του αυξημένου ανταγωνισμού και της μεταβαλλόμενης δυναμικής της αγοράς. Ως αποτέλεσμα, η διοίκηση εξετάζει το ενδεχόμενο πώλησης της εταιρείας σε μια μεγαλύτερη εταιρεία, γεγονός που ενδεχομένως να οδηγήσει σε απολύσεις ή ακόμη και σε κλείσιμο. Ωστόσο, υπάρχει μια εναλλακτική πρόταση επί τάπητος - μια εξαγορά επιχείρησης από εργαζόμενους/-ες. Σε αυτό το σενάριο, οι ίδιοι οι εργαζόμενοι/-ες

συγκεντρώνουν τους πόρους τους για να αποκτήσουν την εταιρεία και να τη λειτουργήσουν ως συνεταιρισμός ιδιοκτησίας από εργαζόμενους/-ες. Αυτή η επιλογή ενδεχομένως να διασώσει θέσεις εργασίας και να διατηρήσει την τοπική επαφή.

Οδηγίες:

- Επιτρέψτε και στις δύο ομάδες να διεξάγουν αρχικές εσωτερικές συζητήσεις για να περιγράψουν τους στόχους, τις ανησυχίες και τις πιθανές στρατηγικές τους.
- Συγκεντρώστε τις δύο ομάδες για μια συνεδρία διαπραγμάτευσης. Η ομάδα των εργαζομένων παρουσιάζει την πρότασή της για την εξαγορά, τονίζοντας την προθυμία της να επενδύσει τον χρόνο και τους πόρους της, καθώς και τη δέσμευσή της για την επιτυχία της εταιρείας. Η ομάδα των στελεχών απαντά με τις ανησυχίες της σχετικά με τους οικονομικούς κινδύνους, τις προκλήσεις της αγοράς και την ανάγκη για κερδοφορία.
- Κάθε ομάδα συζητά μεμονωμένα τα σημεία της αντίπαλης ομάδας και εξετάζει πιθανούς συμβιβασμούς και λύσεις.
- Οι ομάδες επανέρχονται για να συνεχίσουν τις διαπραγματεύσεις, με στόχο την εξεύρεση κοινού εδάφους. Ενθαρρύνετε τις ομάδες να συζητήσουν λεπτομέρειες, όπως η ισοκατανομή κεφαλαίων, η κατανομή των κερδών, η διοικητική δομή και οι εγγυήσεις τόσο για τους εργαζόμενους/-ες όσο και για τα διευθυντικά στελέχη.
- Κάθε ομάδα λαμβάνει μια τελική απόφαση - είτε να προχωρήσει με την εξαγορά της επιχείρησης από εργαζόμενους/-ες είτε να διερευνήσει άλλες επιλογές. Μετά την απόφαση, διεξάγετε μια συνεδρία απολογισμού όπου οι συμμετέχοντες/-ουσες προβληματίζονται σχετικά με τις προκλήσεις, τους συμβιβασμούς και τα αποτελέσματα της άσκησης.

Αποτέλεσμα - αυτή η άσκηση ρόλων παρέχει στους συμμετέχοντες/-ουσες την ευκαιρία να εντρυφήσουν σε ένα πραγματικό σενάριο, καλλιεργώντας την κριτική σκέψη, την ενσυναίσθηση και τις διαπραγματευτικές δεξιότητες. Τους βοηθά να αναγνωρίσουν την πολυπλοκότητα της λήψης αποφάσεων, τη σημασία της αποτελεσματικής επικοινωνίας και την ανάγκη εξισορρόπησης των ατομικών και συλλογικών συμφερόντων για επιτυχή αποτελέσματα.

3) Ανάλυση Μελέτης Περίπτωσης

Παρουσιάστε στους συμμετέχοντες/-ουσες με τη μελέτη περίπτωσης της Σύμπραξης John Lewis (JLP) για τις εξαγορές των εργαζομένων και ζητήστε τους να αναλύσουν την κατάσταση, να εντοπίσουν τα βασικά ζητήματα και να προτείνουν στρατηγικές αποφάσεις. Ενθαρρύνετε τους να λάβουν υπόψη διαφορετικές οπτικές, να αξιολογήσουν τις εναλλακτικές και να αιτιολογήσουν τις προτάσεις τους βάσει των διαθέσιμων πληροφοριών.



Σύμπραξη John Lewis

Η Σύμπραξη John Lewis (JLP) είναι ένα από τα πιο επιτυχημένα καταστήματα λιανικής πώλησης του Ηνωμένου Βασιλείου. Και τα 91.000 άτομα που αποτελούν μόνιμο προσωπικό είναι Εταίροι που έχουν στην κατοχή τους 42 καταστήματα John Lewis σε όλο το Ηνωμένο Βασίλειο (31 πολυκαταστήματα, 10 καταστήματα John Lewis με οικιακά είδη και ένα κατάστημα στον τερματικό σταθμό 2 του Heathrow), 328 σούπερ μάρκετ Waitrose, την επιχείρηση καταλόγου και τις διαδικτυακές επιχειρήσεις johnlewis.com και waitrose.com, μία μονάδα παραγωγής και ένα αγρόκτημα.



Οι πωλήσεις στη JLP αυξήθηκαν κατά 9,3% και το λειτουργικό κόστος κατά 15% το έτος που τελείωνε τον Ιανουάριο 2013. Η επιτυχία της οφείλεται σε μεγάλο βαθμό στις αξίες συνιδιοκτησίας του ιδρυτή της, John Spedan Lewis, ο οποίος παρέδωσε τον έλεγχο και την κυριότητα στους εργαζόμενους/-ες με δύο διακανονισμούς καταπιστευμάτων τον περασμένο αιώνα. Ο πρώτος διακανονισμός, το 1929, δημιούργησε τη σημερινή εταιρική σχέση και κατοχύρωσε τις αρχές της κατανομής των κερδών. Ο οικονομικός έλεγχος της επιχείρησης παραδόθηκε σε αυτό το σημείο, αλλά όχι με τη μορφή δώρου - η συμφωνία εκχώρησε στον Spedan Lewis το δικαίωμα να πληρωθεί για τις κοινές μετοχές που κατέθεσε για τη Μελέτη Περιπτώσεων από την Ένωση Ιδιοκτησίας από Εργαζόμενους/-ες - Ιούνιος 2015 www.employeeownership.co.uk. Το 1950 ο ιδρυτής παρέδωσε τον τελικό έλεγχο σε ένα Εμπίστευμα που κατέχει ολόκληρη την Εταιρεία προς όφελος όλων των εργαζομένων της.ε

Η JLP είναι μία από τις ελάχιστες εταιρείες που έχουν γραπτό καταστατικό. Κατά έναν μοναδικό τρόπο, το καταστατικό της JLP θέτει την ευτυχία των Εταίρων της (εργαζομένων) και την αξιολογή, ικανοποιητική απασχόληση στο επίκεντρο της επιτυχημένης επιχειρηματικής της δραστηριότητας. Το καταστατικό καθορίζει επίσης το δημοκρατικό σύστημα διακυβέρνησης της εταιρείας. Αυτό περιλαμβάνει την άμεση εκλογή εκπροσώπων των εταίρων στο διοικητικό συμβούλιο της εταιρείας και ένα συμβούλιο Σύμπραξης. Το Συμβούλιο Σύμπραξης αποτελείται από εκπροσώπους των Εταίρων από όλο το φάσμα της επιχείρησης. Ο ρόλος του είναι να θέτει τη διοίκηση προ των ευθυνών της και να λειτουργεί ως φορέας έκφρασης της γνώμης των εργαζομένων. Η JLP αποκομίζει τα οφέλη της ιδιοκτησίας των εργαζομένων μοιράζοντας «γνώση, κέρδος και δύναμη». Οι Εταίροι είναι πιο ενεργοί στην επιχείρηση, γνωρίζουν ότι η γνώμη τους μετράει και είναι σε θέση να μεταφέρουν τις απόψεις τους στη διοίκηση μέσω των επίσημων δημοκρατικών οργάνων και μέσω του εβδομαδιαίου περιοδικού της εταιρείας και γνωρίζουν ότι θα ανταμειφθούν για την προσπάθειά τους. Τα κέρδη της Σύμπραξης, μετά την επανεπένδυση, διανέμονται στους Εταίρους. Τον Μάρτιο του 2013 το ποσό αυτό ανερχόταν στο 15% του μισθού ή σε αποδοχές εννέα εβδομάδων για κάθε Εταίρο. Με απλά λόγια, «είναι η δική τους επιχείρηση».

Εδώ θα βρείτε περισσότερες πληροφορίες για παρόμοιες μελέτες περίπτωσης:

[Case Studies Archives \(Αρχεία Μελετών Περιπτώσεων\) • Employee Ownership Association](#)
(Ένωση Ιδιοκτησίας από Εργαζόμενους/-ες)

Ασκήσεις αυτοαξιολόγησης

1) Μια ομάδα εργαζομένων εξετάζει το ενδεχόμενο εξαγοράς της εταιρείας στην οποία εργάζονται. Ποιο είναι το πρώτο βήμα που πρέπει να κάνουν οι εργαζόμενοι/-ες για να ξεκινήσουν τη διαδικασία εξαγοράς;

- α) Η σύσταση επιτροπής για τη σύνταξη μιας πρότασης
- β) Η αναζήτηση νομικών συμβουλών σχετικά με την εξαγορά από εργαζόμενους
- γ) Η συγκέντρωση οικονομικών στοιχείων για την εταιρεία
- δ) Η ζήτηση άδειας από τους σημερινούς ιδιοκτήτες

2) Οι εργαζόμενοι/-ες έχουν συγκροτήσει μια επιτροπή και συντάσσουν μια πρόταση για την εξαγορά. Ποιες πληροφορίες πρέπει να συμπεριληφθούν στην πρόταση εξαγοράς για να καταδειχθεί η βιωσιμότητά της;

- α) Τα προσωπικά κίνητρα των εμπλεκόμενων εργαζομένων
- β) Μια λεπτομερής ανάλυση της οικονομικής κατάστασης της εταιρείας
- γ) Ένας κατάλογος των πιθανών ανταγωνιστών στον κλάδο
- δ) Το προτιμώμενο νέο λογότυπο της επιτροπής

3) Η πρόταση εξαγοράς περιλαμβάνει ένα οικονομικό σχέδιο για τη χρηματοδότηση της εξαγοράς. Ποιος είναι ένας πιθανός κίνδυνος από τη στήριξη αποκλειστικά σε δάνεια για τη χρηματοδότηση της εξαγοράς;

- α) Τα επιτόκια ενδέχεται να αλλάξουν με την πάροδο του χρόνου
- β) Οι πληρωμές των δανείων ενδέχεται να εκπίπτουν από τη φορολογία
- γ) Τα δάνεια προσφέρουν πλήρη έλεγχο της ιδιοκτησίας της εταιρείας
- δ) Τα δάνεια μειώνουν την ανάγκη για διαφανή χρηματοοικονομική πληροφόρηση

4) Μόλις η ιδιοκτησία της επιχείρησης περάσει επιτυχώς στους εργαζόμενους/-ες μέσω της εξαγοράς ποια είναι η βασική σκέψη κατά την ανάπτυξη μιας νέας ηγετικής δομής για την εταιρεία;

- α) Η επιλογή ηγετών αποκλειστικά με βάση την παλαιότητά τους
- β) Η επιλογή ηγετών χωρίς καμία εμπειρία στον κλάδο
- γ) Η δημιουργία μιας ποικιλόμορφης ηγετικής ομάδας με σχετικές δεξιότητες
- δ) Η ανάθεση ηγετικών ρόλων με τυχαίο τρόπο για τη διατήρηση της δικαιοσύνης

5) Η διοικητική ομάδα αξιολογεί τις οικονομικές πτυχές της εξαγοράς. Ποια δεξιότητα κριτικής σκέψης βοηθά την ομάδα να αναλύσει με ακρίβεια τις οικονομικές καταστάσεις της εταιρείας;

- α) Η κρίση με βάση τη διαίσθηση
- β) Ο λογικός συλλογισμός
- γ) Η εμπιστοσύνη στο ένστικτο
- δ) Η άκαμπτη προσήλωση στις αρχικές υποθέσεις

6) Η διοικητική ομάδα αναπτύσσει ένα επιχειρηματικό σχέδιο για την εξαγορά. Ποια δεξιότητα κριτικής σκέψης είναι ζωτικής σημασίας για τη διαμόρφωση ενός ολοκληρωμένου επιχειρηματικού σχεδίου;

- α) Η αγνόηση της συμβολής των μελών της ομάδας
- β) Η στήριξη αποκλειστικά σε εμπειρίες του παρελθόντος
- γ) Η ενσωμάτωση διαφορετικών προοπτικών
- δ) Η γρήγορη λήψη αποφάσεων χωρίς εξέταση

7) Η διοικητική ομάδα διαφωνεί σχετικά με τη στρατηγική κατεύθυνση μετά την εξαγορά. Ποια δεξιότητα κριτικής σκέψης βοηθά στην επίλυση των συγκρούσεων και στη λήψη τεκμηριωμένων αποφάσεων;

α) Η αποφυγή συζητήσεων σχετικά με τις διαφορετικές απόψεις

β) Η αναζήτηση επιβεβαίωσης από άτομα με παρόμοιο πνεύμα

γ) Η ενεργητική ακρόαση και το ανοιχτό μυαλό

δ) Η λήψη μονομερών αποφάσεων χωρίς συζήτηση

Απαντήσεις: EP.1 Γ, EP.2 Β, EP.3 Α, EP.4 Γ, EP.5 Β, EP.6 Γ, EP.7 Γ

Παραπομπές

[Employee Ownership and Economic Well-Being: A Research Project of the National Center for Employee Ownership \(ownership-economy.org\)](#)

Broad-based employee stock ownership and profit sharing: History, evidence, and policy implications; [Douglas Kruse](#), [Richard B. Freeman](#), and Joseph R. Blasi

Employee Buyout (EBO): Voluntary Severance Overview; JAMES Margaret, COSTAGLIOLA Diane

Your guide to management buyout, Grant Thornton: 29 March 2019; [Your guide to management buyout | Grant Thornton](#)

Employee Buyouts: What They Are and How To Assess Their Value: 25 June 2022; Indeed Editorial team; [Employee Buyouts: What They Are and How To Assess Their Value | Indeed.com](#)

Employee Buyout: 06 August 2019; EurWORK; [Employee buyout | Eurofound \(europa.eu\)](#)

Co-Operatives, "Simple Buyout: *"A guide to employee buyouts and becoming an employee owned business"*

CECOP-CICOPA Europe, "*Business Transfers to Employees under the Form of a Cooperative in Europe: Opportunities and Challenges*". Brussels: The European Confederation of Cooperatives and Worker-Owned Enterprises Active in Industries and Services.