

Personal Report

Jiří Stránský, 256 163

Úkoly

1. Test osobnosti

Bavilo mě procházet si typologie a myslím si, že výsledek INFP na mě sedí. Určitě je také zajímavé znát osobnostní typy lidí, se kterými jsme denně v kontaktu, ale velkou váhu bych těmto testům nedával, nevyvozoval bych z nich žádné důsledky. Z mého pohledu mohou nejlépe sloužit jako prostředek uvědomění, že lidé si organizují a vnímají osobní i pracovní život různými způsoby a že je nutné brát na tyto rozdíly ohled, případně je i explicitně zmínit při komunikaci. Jsem velkým fanouškem komunikačních přístupů zvyšujících empatii a poskytujících podklad pro vzájemnou důvěru. Za mě velké plus :)

2. Nalezení oblasti vhodné pro startup

Tohle byl trochu oříšek, ale aspoň jsme se zasmáli. Nakonec nám nezbylo nic než vybrat jeden ze ztřeštěných nápadů. Dobře z úkolu vyplynulo, že není vůbec jednoduché najít oblast, kam se “upíchnout” se začínající firmou. Hlavně si myslím, že většinou je celá situace naopak: napřed objevit díru v trhu a až pak uvažovat o založení firmy. My jsme dostali za úkol založit firmu a oblast byla libovolná, takhle to obvykle nebývá. Také jsem si opět utvrdil názor, že nemá smysl dělat to, co už někdo dělá. Je nutné se nějak odlišit. Z mého pohledu méně zajímavý úkol než první.

3. Popis startapu pomocí MbC

Velmi se mi zalíbil Business Model Canvas. Mám smíšené pocity z tradičního Business Plan přístupu, protože si myslím, že nikdo nemůže předem vědět, kolik na čem vydělá a kolik na čem utratí. BMC se naproti tomu nesoustředí na detaily a termíny, ale na to, jakým způsobem má byznys fungovat z pohledu selského rozumu, na klíčové elementy a vztahy mezi nimi. Tohle je podle mě extrémně důležitá věc pro každý projekt ve fázi plánování. Sami jsme si BMC s kamarádem sestavili pro naše dva “ostré” projekty a nemůžu si to vynachválit. Opět velké plus.

4. Finanční analýza

Tento úkol mi přišel nejméně přínosný. Do jisté míry to bylo způsobeno tím, že jsme si vybrali šílenou oblast uplatnění firmy, zde se nám to vymstilo. Finanční analýzu jsme dost hrubě odhadli a do cash flow jsme se raději ani nepouštěli, i když jsme věděli, k čemu by se mohlo hodit. (Líbila se mi změna zadání úkolu on-the-fly pro náš tým, když jsme se rozhodli cash flow vynechat.) Jeden přínos, dost možná do budoucna významný, tento úkol má: máme seznam výdajových oblastí, které nesmíme zapomenout uvažovat při tvorbě jakéhokoliv byznysu.

Co dalšího jsem se naučil

Prakticky celá teorie MbC mi přijde velice zajímavá. Myslím si sice, že by bylo nebezpečné brát ji dogmaticky, ale to si myslím o každé teorii :) Každopádně opět tvoří výborný “checklist”, který si budu procházet při tvorbě byznys modelů projektů a své firmy. (Mimochodem, předměty MbC a Soft Skills jsou jediné, které mě tento semestr někam posunuly. Zbytek připomíná spíše šaškování o ceny, bohužel.)

Jak jsem se cítil v týmu s novými lidmi

Nevím, jestli jsme měli štěstí, nebo to je běžné, ale všechno se nám dařilo zvládat ve velké pohodě a bez problémů. Komunikace i plnění úkolů probíhaly výborně. Možná je to taky tím, že už jsme profilově velmi podobní lidé, protože rozhodnutí, která jsme v životě dělali, nás všechny dovedla na ten samý magisterský obor.

Mé přínosy do týmové práce

Naprostou většinu času jsme pracovali všichni společně nad jedním dokumentem a všichni se zapojovali stejně. Občas jsem měl pocit, že jsem častěji popoháněl kolegy, když jsme se na delší čas zapovídali o nepříliš důležité záležitosti. Každý jsme měli i prvky samostatné práce, za mě to bylo zpracování příkladů firem ke stanoveným typům zákaznických prostředí a nějaké samostatné úpravy dokumentu (což taky dělal každý).

Jak složité bylo napsat tento dokument

Složité ani moc ne, ale zabralo mi to hodinu, což je trochu více času, než jsem tomu chtěl věnovat :)