

זהות עסקית – למה פתחתם עסק

במהלך עשרות השנים שאני מלווה עסקים גיליתי כי התשובה.
לשאלה **"למה פתחת את העסק?"** היא קריטית להצלחה ומשמשת
כמפתח עיקרי המסייע להתגבר על הקשיים.

בכדי להמחיש את כוח ההבנת סיבת העסק, אציג לכם שאלה האם אתם יכולים
לרוץ 4 ק"מ במהירות? סביר להניח שעניתם "כן" אם אתם מתאמנים בריצה
באופן קבוע, ו"לא" אם אתם כמוני וכמו רבים מהאוכלוסייה, נכון?

פתאום יתעוררו בתוכם כוחות-על ותהיו מסוגלים לרוץ גם
אם אין לכם כוח פיזי. אם הייתם יודעים שעליכם לרוץ במהירות
4 ק"מ משום שזו הדרך היחידה להזעיק רופא להצלת אדם אהוב
עליכם, נכון?

כדי שגם בעסק שלכם תקבלו כוחות-על, **עליכם לדעת את הלמה**, למה
פתחתם עסק. כדי לגלות את ה"למה" שיעורר אתכם לפעול גם כשקשה, אני
מציגה לכם את השיטה של טאיצ'י אונג, אחד המנהלים והמהנדס הראשי של
חברת טויוטה הידועה, שעזר לה להפוך לחברה כו מצליחה.

אונג נחשב למוביל בתחום חשיבת , Lean תפיסת ניהול שנועדה להתמודד עם
סביבת עסקים המשתנה תמיד. הוא הנהיג את שיטת " The 5 whys " או בעברית
חמש שאלות ה"למה".

שיטת חמש שאלות הלמה

שיטת חמש שאלות ה"למה" היא שיטה שבה שואלים, כמה לא מפתיע, חמש פעמים "למה", ה"למה" החדש נובע מהתשובה של ה"למה" הקודם.

נשמע קל מכדי שייקרא כשיטה. כך חשבתי כשלמדתי אותה בלימודי הנדסת תעשייה וניהול, אך כשהמרצה הדגים איך בעזרתה מגלים את בסיס התקלה, הבנתי שקלות השיטה מהווה כלי עוצמתי לחקר בסיס תהליכים.

כדי שהשיטה תעזור לכם לגלות את המניע שלכם לפתיחת עסק, עליכם לשאול ולענות חמש פעמים "למה".

ה"למה" הראשון הוא למה פתחתם את העסק. על כל תשובה

שתענו, תשאלו "למה" חדש המבוסס על התשובה של ה"למה"

הקודם. מובן שניתן יותר מחמש פעמים או פחות, לדוגמה:

למה פתחת את העסק?

כי רציתי להיות עצמאית.

למה רצית להיות עצמאית?

כי....

073-2972007



www.osnat-rubin.co.il



osnat@osnat-rubin.co.il



אוסנת רובין - מודעות להצלחה

