

## Kā uzsākt savu biznesu? (I)

<b>1. daļa. Savu stipro un vājo pušu analīze. ....</b>	<b>1</b>
1. praktiskais uzdevums. Nosakiet savas stiprās un vājās puses. ....	1
2. praktiskais uzdevums. Izdomājiet un uzrakstiet, kā Jūs, izmantojot savas stipras puses, kompensēsiet katru no vājajām. ....	5
<b>2.daļa. Biznesa ideju meklēšana. ....</b>	<b>5</b>
<b>1.solis. Mērķa noteikšana. ....</b>	<b>5</b>
3.praktiskais uzdevums. Uzrakstiet savu mērķa formulējumu. ....	7
<b>2. solis. Biznesa ideju ģenerēšana. ....</b>	<b>7</b>
4. praktiskais uzdevums. Prāta vētra grupā. ....	8
5.praktiskais darbs. Individuālā prāta vētra. ....	10
6.praktiskais darbs – mājas darbs. Prāta vētra par iespējamā biznesa ideju ģimenes/ draugu/ kaimiņu lokā. ....	10

### *1. daļa. Savu stipro un vājo pušu analīze.*

Ceru, ka šis materiāls Jums noderēs, ja Jūsu dzīvē pienācis brīdis, kad jāsāk domāt par sava biznesa uzsākšanu. Tam var būt visdažādākie iemesli – esat vecuma vai izdienas pensijā, esat ilgāku laiku bez darba, vai vienkārši vēlaties papildināt savus ienākumus.

Neviens, nekad, nekur, nevienam neko nav iemācījis! Pat visģeniālākais profesors var tikai un vienīgi palīdzēt tam, kurš pats mācās. Es Jums arī neko nemācīšu, bet palīdzēšu mācīties pašiem. Es padalīšos ar Jums gan teorētiskajās zināšanās, gan savā praktiskajā pieredzē. Es centīšos pastāstīt to visu iespējami vienkārši un uztverami.

### *Jūsu mācīšanās mērķi šajā nodarbībā varētu būt:*

1. Atpazīt savas stiprās un vājās puses un noteikt, kā izmantojot savas stiprās puses, Jūs varat kompensēt savas vājās puses, izmantot ārējas vides dotās iespējas un mazināt draudus, ko tā rada;
2. Noteikt vienu vai vairākas Jums reālas biznesa idejas.

Ar ko varētu sākt? Es ieteiktu sākt ar sevi. Tikai apzinoties savas stiprās un vājās puses, mēs varam saskatīt savam biznesam apkārtējās vides sniegtās iespējas un radītos draudus.

### *1. praktiskais uzdevums. Nosakiet savas stiprās un vājās puses.*

Paņemiet papīru un rakstāmrīku un iekārtojieties ērtāk. Ja vēlaties, izmantojiet datoru, ja tas Jums liekas parocīgāk. Pārdaliet lapu uz pusēm. Vienā pusē uzrakstiet virsrakstu “Manas stiprās puses”, otrā pusē “Manas vājās puses”.

Ļaujieties domu plūsmai par sevi un katru ideju pierakstiet vienā vai otrā lapas pusē.

Pilnīgi iespējams, ka no sākuma nekas sakarīgs prātā neienāks. Te ir daži uzvedinoši jautājumi, kas varētu palīdzēt.

Par Jūsu stiprajām pusēm:

- Kādas man ir priekšrocības, kas nav citiem? Piemēram, valodu zināšanas, īpašas datorprasmes, sertifikāti, prasmes, sakari, utt.
- Ko es daru labāk kā citi?
- Kādi personīgie resursi (īpašumi, nauda, darba rīki, cita tehnika) man ir pieejami?
- Ko citi cilvēki (kolēģi, priekšniecība, radi, draugi) saskata kā manu stipro pusi?
- Ar kādiem sasniegumiem es visvairāk lepojos?
- Kādas ir manas īpašības/ vērtības, kas atšķir mani no citiem?
- Vai es esmu kādā sociālo sakaru tīklā? Ja jā, tad kādi sakari man ir ar nozīmīgiem cilvēkiem, vai tiem, kuri var ietekmēt lēmumu pieņemšanu?

Par Jūsu vājajām pusēm:

- No kādiem uzdevumiem, es parasti cenšos izvairīties, jo neesmu pārliecināts par sevi?
- Ko apkārtējie cilvēki saskata kā Jūsu vājo pusi?
- Vai Jūs esat pilnīgi pārliecināts par savām zināšanām un prasmēm. Ja nē, tad kuras ir Jūsu visvājākās vietas?
- Vai Jums ir negatīvi ieradumi? Piemēram, kavēt darbu vai tikšanos, esiet neorganizēts, nepacietīgs, slikti tiek galā ar stresu.
- Vai Jums ir īpašības, kas Jums neļauj gūt panākumus savā jomā? Piemēram, ja regulāri jārunā publikai, bailes no publiskas runas var būt nozīmīgs kavēklis. Darot smalku, precīzu darbu, nepietiekama kustību koordinācija vai nepietiekami laba redze neļaus to paveikt kvalitatīvi.

Uzrakstījāt? Nolieciet lapu, atpūties, pastaigājieties. Nevajag steigties! Cilvēka smadzenes nepārstāj darboties pat tad, ja mēs par kaut ko īpaši necenšamies domāt. Varbūt pēc brīža ienāks prātā vēl kāda laba doma. To arī vajadzētu pierakstīt. Ir jāļauj idejai nobriest!

Neveicas? Grūti? Ticu! Pareizāk sakot – zinu. Pats to pieredzēju. Pastāstīšu, kā man pašam gāja.

*Tas notika 1997.gadā, kad biju spiests domāt, kādu savu biznesu uzsākt. Mana pirmā augstākā izglītība ir bioķīmijā. Es 10 gadus veiksmīgi nostrādāju Olaines rūpnīcās. No maiņas meistara izaugu līdz ceha priekšniekam. Ieviesu*

ražošanā vairākus jaunus preparātus. Atrisināju zāļu fenkarola ražošanas problēmas, ar kurām 7 gadus nespēja tikt galā vesels zinātniskais institūts. Bet tā kā nevarēju saņemt dzīvokli, nopirkām lauku māju un pārcēlāmies un Talsu pusī.

Pēc dažiem gadiem sākās Atmoda. Gadu pirms paredzētajām vēlēšanām, man piedāvāja kļūt par pagasta izpildkomitejas priekšsēdētāju. Tā es 7 gadus biju pagastvecis. No sākuma viss bija ļoti aizraujoši – atjaunojām baznīcu, uzcēlām apjuntu estrādi, sākām celt jaunu skolu, nosvinējām Dursupes 600 gadu jubileju. Protams, tādām lielām būvēm līdzekļi nāca no rajona padomes. Kad izveidoja pašvaldību finanšu izlīdzināšanas sistēmu, nauda no rajona padomes izbeidzās. Izbeidzās arī skolas celtniecība. Es sapratu, ka nevēlos visu atlikušo mūžu būt nīkuļojoša pagasta vadītājs. Gadu pirms kārtējām vēlēšanām es noliku savas pilnvaras.

Dīvainas sakritības rezultātā nākamo gadu es pavadīju tulkojot no amerikāņu valodas reliģisku literatūru. Bija interesanti. Strādāju mājās, izmantojot savu personīgo datoru. Bet tad šī nodarbe beidzās, jo viss paredzētais materiāls bija iztulkots. Protams, es meklēju arī kādu pastāvīgu darbu Talsos vai Rīgā. Es apzinājos, ka esmu labs ķīmiķis, pieredzējis un talantīgs vadītājs, labi pārvaldu latviešu, krievu un angļu valodu. Tomēr šīs stiprās puses nespēja atsvērt vienu vienīgo manu vājo pusī. Un tā bija – man jau bija 43 gadi. Par vecu! Visur meklēja stipri jaunākus!

Nācās domāt, ko vēl es māku un varu. Lai arī mums bija zemnieku saimniecība, bija skaidrs, ka lauksaimniecību es nespēšu dot bērniem pienācīgu izglītību. Var jau nocirst un pārdot mežu, bet tas būtu ļoti īslaicīgs risinājums. Protu gandrīz visus celtnieku darbus, pats uzcēlu visas saimniecības ēkas. Kaut kā nevilka arī uz šādu pavērsienu.

Un tad ienāca prātā vēl viena mana stiprā puse. Es strādāju ar datoru ļoti pieredzējuša lietotāja līmenī. Kad pirmā Godmaņa valdība uzlika pašvaldībām pienākumu nodrošināt iedzīvotājus ar komunālajiem pakalpojumiem, man bija jāizdara izvēle. Pieņemt darbā vēl vienu sekretāri un vēl vienu grāmatvedi, kas strādātu ar līgumiem un maksājumiem, vai nopirkt datoru. Pagasta deputāti piekrita iegādāties datoru. Tā Balgales pagastmājā parādījās dators laikā, kad Ministru padomē bija viens, Tieslietu ministrijā divi, bet pārējās ministrijās neviens dators. Protams, ka darbu ar datoru nācās apgūt pašmācības ceļā. Izdevās. Apguvu. Labi apguvu. Noderēja vēl viena stiprā puse – spēja ātri un patstāvīgi mācīties.

Sākumā šī ideja likās ļoti avantūristiska, bet tā atgriezās un atgriezās. Sāku apvērt visai nopietni un uzrakstīju uz papīra savas stiprās un vājās puses.

Stiprās puses:

- Zināšanas un prasmes IT jomā

- *Pazīstami pagastveči ne tikai Talsu rajonā, bet visā Latvijā. Esmu viens no Latvijas Pašvaldību savienības tēviem dibinātājiem. Balgales pagasts ir pirmais LPS biedrs. Mani vairākkārt ievēlēja par priekšsēža vietnieku no pagastiem.*
- *Zinu pašvaldību vajadzības un kā tās var risināt, izmantojot datoru.*
- *Spēju ne tikai pats mācīties, bet arī ieskaidrot citiem.*

*Vājās puses:*

- *Būs grūti pārdot paša taisītus datorus – zemnieku saimniecības “Ceplīši” dators – tas neskan lepnī.*
- *Es pats nevaru izstrādāt nopietnas programmas. Varu ļoti daudz ko izdarīt ar Word un Excel, bet ne ar Access vai citu datu bāzi.*
- *Nav telpu, kurās tirgot datorus.*
- *Nav līdzekļu, lai iepirktu datorus.*

*Kā redzat, aina nebija nekāda rožainā.*

*Tomēr es izdomāju, kā izmantojot savas stiprās puses pārvarēt savas vājās puses.*

1. *Ja jau paša taisītus datorus būs grūti pārdot, tad nemaz neķerties pie to taisīšanas. Protams, nopirkt detaļas un pašam salikt datoru ir lētāk, bet nav jēgas taisīt to, ko nevar pārdot.*
2. *Ja jau nevaru izstrādāt nopietnas programmas pats, tad nesolīt cilvēkiem to, ko nevaru izdarīt. Piedāvāt izstrādāt to, ko māku. Piemēram, savstarpēji saistītas tabulas Excel, kas ļautu gadu aprēķināt un reģistrēt komunālos maksājumus.*
3. *Ja jau nav telpu un līdzekļu datoru iepirkšanai, tad necensties nomāt telpas, bet strādāt ar iespējamo klientu pie viņa. Sarunāt ar viņu tikšanos pagastmājā. Aprunāties par to, kā iet. Noskaidrot, ar kādām grūtībām nākas cīnīties, ar kādām problēmām sadurties. Pastāstīt kā es pats pagastveča amatā ar līdzīgām problēmām tiku galā, izmantojot datoru. Ja rodas interese, tad turpināt stāstot jau detalizētāk. Ja intereses nav, tad pāriet uz citu tēmu, lai nesabojātu attiecības. Ja interese pāraug vēlmē, tad piedāvāt savu palīdzību un pastāstīt par iespējamajiem risinājumiem un izmaksām. Sarunāt nākamo tikšanos, lai dotu pietiekamu laiku pārdomām un pārrunām ar deputātiem. Ja lēmums ir pozitīvs, saņemt priekšapmaksu un piegādāt darba pilnībā sagatavotu datoru.*

*Pilnīgi iespējams, ka, ja man būtu telpas un līdzekļi datoru iepirkšanai, es būtu ātri bankrotējis. Sēdēt veikalā un gaidīt pircējus var tad, ja tirgojam populāras preces – pārtiku, apģērbu, sadzīves tehniku vai tam līdzīgi. Datori 1997.gadā vēl bija retums, cilvēki nezināja, kā tos var izmantot sava darba atvieglošanai.*

Un tagad vēlreiz pārskatiet savu stirpo un vājo pušu sarakstu. Papildiniet to ar tām īpašībām, kuras iepriekš neienāca prātā. Esiet godīgi pret sevi! Tas nav sludinājums iepazīšanās portālā! Šī sevis analīze Jums nav nevienam jārāda vai jāatrāda. Ja vēlaties ar kādu to pārrunāt, tad dariet, bet citādi – nē! Tas ir priekš Jums pašā.

2. praktiskais uzdevums. Izdomājiet un uzrakstiet, kā Jūs, izmantojot savas stipras puses, kompensēsiet katru no vājajām.

### **2.daļa. Biznesa ideju meklēšana.**

Jums jau ir biznesa ideja? Ja vēl nav – pastaigājiet pa tirgiem un veikaliem. Paskatieties, ko cilvēki labprāt pērk, kam iet garām. Pavērojiet! Un vēl arī paklausieties, ko cilvēki meklē, bet neatrod. Varbūt tas ir tieši tas, ko Jūs varat viņiem piedāvāt. Meklējiet! Kas meklē, tas arī atrod. Parunājiet par to ar savu ģimeni, kaimiņiem, paziņām, bijušajiem kolēģiem. Ieskatieties arī sludinājumu portālos. Tehnoloģijas strauji mainās. Neraugoties uz tām, cilvēki arvien vairāk meklē ekoloģiskus izstrādājumus, arvien augstāk novērtē roku darbu. Daļa cilvēku vairs negrib “būt kā visi”. Viņi vēlas būt atšķirīgi!

Jūs biznesa idejas noteikšanai varat izmantot arī **radošās domāšanas tehnikas**.

Jūs neapmierina esošā situācija. Tas ir izejas punkts. Ja esoša situācija Jūs apmierina, nav vajadzības domāt par sava biznesa uzsākšanu. Tas, ka Jūs neapmierina, ir Jūsu ienākumu līmenis.

Ienākumu līmeni, protams, varētu paaugstināt, arī atrodot algotu darbu. Kā tādu atrast? ES NEZINU! Tāpēc šajās nodarbībās mēs nerunāsim par to, kā atrast algotu darbu. No manas puses, veidot šādu nodarbību materiālu būtu tikpat negodīgi, kā pasniegt nodarbības: “Kā vecumdienās kļūt par miljonāru?”

Manuprāt, cilvēkam pensijas vai pirmspensijas vecumā ir lielākas iespējas laimēt loterijā, nekā atrast algotu darbu, jo darba nodokļi ir tik augsti, ka darba devēji labprātāk noslēgs līgumu ar uzņēmumu, kas piedāvā uzkopšanas pakalpojumu, nekā pieņems darbā apkopēju. Bet, kas tad liedz apkopējai nodibināt savu SIA, kas maksā mikrouzņēmumu nodokli? Ieguvēji būs abas puses. Kā to izdarīt, mēs runāsim nākamajās nodarbībās.

Bet tagad mēģināsim atrast Jums piemērotu biznesa ideju, izmantojot radošās domāšanas tehnikas. Tikai nebaidieties no “gudriem” nosaukumiem. Daudzus šeit un turpmākajās nodarbībās aprakstītos paņēmienus mēs neapzināti un intuitīvi lietojam ikdienā, bet tagad centīsimies tos apzināti izmantot, iziet šo procesu solīti pa solim, lai sasniegtu savu mērķi.

Ar ko tad sāksim? Ar to arī sāksim – noteiksim savu mērķi!

### **1.solis. Mērķa noteikšana.**



**Mērķis** – tā ir pozitīva situācija, kas jāsasniedz nākotnē. Mērķis jānoformulē “gudri” – no angļu saīsinājuma SMART. Šis saīsinājums nozīmē:

**Specific/ simple** – precīzi un vienkārši. Mērķi jānoformulē vienā teikumā. Ja to nevaram, tad tas nozīmē, ka mērķis ir neskaidrs, paši nezinām, ko gribam.

**Measurable** – izmērojams. Mums jāvar izteikt skaitliski, ko tad īsti vēlamies sasniegt. Tādus mērķa formulējums, kā “paaugstināt, uzlabot”, ja tiem nav pielikts klāt konkrēts skaitlis vai procenti, sauc par trajektoriskiem. Šādas trajektoriskus mērķu definējumus izmanto, ja nezina, ko īsti grib, vai arī politiķi demagoģiskos nolūkos.

**Agreed on** – pieņemami. Mērķim jābūt pieņemam ne tikai Jums, bet arī pārējai sabiedrībai, pirmām kārtām, klientiem, otrām kārtām – cilvēkiem tuvākajā apkārtnē. Ja klientiem Jūsu mērķis nebūs pieņemams, viņi Jūsu produktus vai pakalpojumus nepirks. Ja kaimiņiem nebūs pieņemama Jūsu darbošanās, viņi sūdzēsies un kaitēs kā vien varēs. Tāda ir dzīve.

**Realistic** – reāls. Reāls nevis tādā nozīmē, ka to vispār ir iespējams paveikt, bet tādā, ka Jūs, tāds kāds esat, ar tām zināšanām, prasmēm, kas Jums ir, ar tiem līdzekļiem, kas Jums ir vai kurus patiešām varat piesaistīt, tiešām varat šo mērķi sasniegt.

**Timely/ time constrained** – savlaicīgs un laikā ierobežots. Savlaicīgs – to var izdarīt pašreizējā situācijā. Šobrīd uzsākt tādu IT biznesu, kādu es to izveidoju 90-to gadu vidū, nav iespējams. Tagad ir jāmeklē cits risinājums. Laikā ierobežots – mērķis ir jāsasniedz noteiktā laikā, tas nav bezgalīgs virzīšanās uz mērķi process.

Jūsu mērķa formulējums varētu būt kaut kas līdzīgs šim:

***Gūt papildus ienākumus (ieņēmumu pārsniegumu pār izdevumiem pēc nodokļu nomaksas) 300 eiro mēnesī, sniedzot pakalpojumus vai ražojot preces \_\_\_ eiro apmērā, sasniedzot šādu līmeni \_\_\_ mēnešu laikā.***

Izanalizēsim šo piemēru:

Precīzi/vienkārši – “gūt papildus ienākumus”. Laikam jau ir gan precīzi, gan vienkārši un saprotami.

Izmērojami – “300 eiro mēnesī”. Te nu ir jāieraksta konkrēts skaitlis, jo ir liela atšķirība darbībās un ieguldījumos, ja Jūs vēlaties papildus 100 eiro vai papildus 1000 eiro mēnesī.

Reāls un pieņemams – “sniedzot pakalpojumus vai ražojot preces \_\_\_ eiro mēnesī” – tas ir ļoti vispārīgs formulējums. Nākošajos soļos mēs visu uzmanību pievērsīsim tieši tam, lai šo mērķa formulējuma daļu precizētu.

Laikā noteikts – “sasniedzot šādu līmeni \_\_\_ mēnešu laikā”. Var gadīties, ka vēlāk mēs mainīsim mēnešu skaitu, bet tiem jābūt mēnešiem, nevis gadiem. Un cerēt, ka mērķi izdosies sasniegt dažās nedēļās, varētu nebūt īpaši reāli.

### 3. praktiskais uzdevums. Uzrakstiet savu mērķa formulējumu.

Tagad izdariat vēl vienu svarīgu lietu. Iedomājieties, kas Jums būs, ko Jūs darīsiet, kā Jūs jutīsieties tad, kad šo mērķi būsiet sasnieguši. Citiem vārdiem – noskaidrojiet paši sev, kādam nolūkam Jums šie papildus ienākumi ir vajadzīgi. Kā šie papildus ienākumi uzlabos Jūsu dzīves kvalitāti, pašsajūtu, pašcienu, labklājību? Tas jau ir tas svarīgākais! Naudas daudzums nevar būt pašmērķis. Ja Jums sagādā baudu skatīties uz naudas zīmju čupu vai uz cipariem savā kontā un neko ar šo naudu nedarīt, tas nozīmēt tikai vienu – Jums šo naudu nevajag! Jūs to neizmantojat ne savu, ne savu tuvinieku vajadzību apmierināšanai, neinvestējat nākotnē. Nauda nav priekš krāšanas. Nauda ir vai nu tērēšanai, vai arī investēšanai.

### **2. solis. Biznesa ideju ģenerēšana.**

Šajā solī galvenais uzdevums ir izteikt un pierakstīt pēc iespējas daudzas biznesa idejas, pat tādas, kas liekas pavisam trakas, nereālas, dumjas un tā tālāk. Galu galā, ideja, ka zemnieku saimniecība sniegs datorpakalpojumus, arī izklausās pietiekami traka, nereāla un dumja!

Šajā solī izmantosim vienu no domāšanas radošajām tehnikām – prāta vētras (brainstorming) metodi. Šo metodi var izmantot gan viens cilvēks, gan grupa. Gan vienai, gan otrai formai ir savas priekšrocības un trūkumi.

Radošā procesa priekšnosacījums ir daudzveidīga domāšana.

Izmantojot prāta vētru grupā, pastāv iespēja iegūt no visu grupas dalībnieku pieredzes un radošuma. Ja viens no grupas iestrēgst ar savu ideju, cits to var virzīt tālāk nākamajā līmenī. Idejas var būt dziļākas nekā darbojoties individuāli.

Vēl viena grupas darba priekšrocība ir tā, ka katrs jūtas devis savu ieguldījumu risinājumā, tas atgādina, ka arī citiem cilvēkiem ir radošas idejas un tas ir arī jautrāk un var palīdzēt saliedēt komandu.

Tomēr prāta vētra grupā ir arī riskanta. Neparasti ieteikumi pirmajā acu uzmetienā var likties bezjēdzīgi. Tāpēc grupas darbs ir stingri jāvada, lai grupa šādas idejas nesagrautu un nenoslāpētu radošumu.

Ka jebkurā grupu darbā, grupai nevajadzētu būt pārlietu lielai. Visefektīvākās ir 5-7 cilvēku grupas.

Ja Jums ir iespēja to darīt grupā, tad iesaistiet:

- Cilvēkus, kuri ir analītiskāki, un tos, kuri ir radošāki;
- Cilvēkus no dažādiem organizācijas līmeņiem;

- Dažāda vecuma cilvēkus;
- Cilvēkus ar pieredzi un cilvēkus ar pastiprinātu iztēli;
- Cilvēkus, kuri labi orientējas tehnoloģijās, un cilvēkus, kuri izprot cilvēkus;
- Cilvēkus no organizācijas iekšienes un arī ārpusēs.

Individuāla prāta vētra bieži vien rada vairāk un labākas idejas kā prāta vētra grupā. Tas notiek tāpēc, ka grupas ne vienmēr ievēro prāta vētras noteikumus, cilvēki pievērš tik daudz uzmanības citiem, ka viņi paši neģenerē savas idejas, vai arī tās aizmirst gaidot, kad pienāks viņu kārta izteikties. Individuālā prāta vētrā nav jāuztraucas par citu cilvēku izjūtam vai viedokļiem, un Jūs varat justies brīvāk un radošāk. Jums var rasties ideja, kuru grupā Jūs kautrētos izteikt, bet vienatnē Jūs to varat atīstīt un iegūt kaut ko īpašu.

Individuāla prāta vētra ir efektīvāka, ja jārisina kāda vienkārša problēma, jārada ideju saraksts. Prāta vētra grupā ir efektīvāka, ja jārisina sarežģīta problēma.

Mēs izmēģināsim gan prāta vētru grupā, gan individuāli. Sāksim ar darbu grupā un par tēmu, kas nav saistīta ar Jūsu biznesa organizēšanu, bet varētu būt interesanta visiem un kurā katram varētu būt savas idejas.

#### 4. praktiskais uzdevums. Prāta vētra grupā.

##### 1. Sagatavošanās

Izveidojiet grupas pa 5-7 cilvēkiem. Nosakiet, kurš būs grupas darba vadītājs (moderators), kurš veiks pierakstus. Abus pienākumus nevajadzētu veikt vienam cilvēkam. Pierakstus vajadzētu veikt tā, lai visiem tie būtu redzami – uz tāfeles, liela papīra vai datorā ar projektoru. Katram dalībniekam vajadzēs arī papīru un rakstāmo savām piezīmēm.

Sāciet ar *iesildīšanos*. Katrs grupas dalībnieks 2 minūšu laikā mēģina sastādīt iespējami daudz vārdu no burtiem, kas veido vārdu “**Eksportspēja**”. Burtiem secību drīkst mainīt! Pēc 2 minūtēm grupas vadītājs aptur rakstīšanu un lūdz katru dalībnieku nolasīt, kādus vārdus viņam izdevies izveidot. Nav svarīgi, kuram ir vairāk, kuram ir mazāk – tā ir tikai iesildīšanās.

##### 2. Ideju ģenerēšana.

Grupas vadītājs pastāsta par problēmu un kādiem kritērijiem jāatbilst tās risinājumam, skaidri norādot, ka uzdevuma mērķis ir radīt iespējami daudz ideju. Pēc tam pastāsta par noteikumiem, kas grupas dalībniekiem ir jāievēro šajā posmā:

- nedrīkst traucēt citus;
- jārunā pēc kārtas;



- nedrīkst izteikt kritiskas piezīmes vai citādi izrādīt negatīvu attieksmi pret kādu ideju, vēl jo mazāk pret grupas dalībnieku personiski.

Pēc tam grupas dalībnieki **klusējot (!)** apmēram 10-15 minūtēs apdomā un uzraksta savas idejas. Grūtākais varētu būt nesarunāties, jo daļa cilvēki nespēj domāt ar aizvērtu muti. Citi nespēj domāt, ja kāds blakus tarkšķ. Grupas vadītājam ir jāatgādina, ka šis ir laiks domāšanai, nevis diskusijām. Diskusija sekos pēc tam. Var gadīties, ka jāatrod kompromiss, varbūt arī jāļauj kādiem sarunāties, bet tikai ļoti klusu.

Pēc apdomāšanās laika, grupas vadītājs pēc kārtas lūdz katru dalībnieku pastāstīt par savām idejām, bet sekretārs tās pieraksta uz tāfeles vai citādi, bet tā lai visi šos pierakstus redz. Arī šis vēl nav laiks diskusijām un komentāriem! Grupas vadītājam tas ir jānovērš, jo kritizēšanas dēļ viss process var tikt nobloķēts.

### 3. Diskusija.

Kad visi ir dalījušies ar savām idejām, var sākt grupas diskusiju, lai tās attīstītu un radītu jaunas idejas. Īpaši interesanti un auglīgi attīstīt ne vis savas, bet citu idejas.

Grupās vadītājam ir jāiedrošina ikviens, arī visklusākais un kautrīgākais, sniegt savu ieguldījumu un jānovērš jebkāda ideju, vēl jo vairāk, personu kritizēšana. Diemžēl, nav iespējams izslēgt iespēju, ka grupā atradīsies kāds, kuram svarīgāk par visu ir izrādīties, pakļaut pārējos. Dažkārt, savā iekšējā būtībā sīki cilvēciņi, cenšas, kādu citu kritizējot, nospiegt uz ceļiem un iemīt dubļos, lai uz viņa pakāptos un paši sev liktos lielāki un nozīmīgāki. Šie sīkie cilvēciņi tik un tā ir un paliek sīki, bet citiem sagandē dzīvi. Ja grupas vadītājs šādu cilvēciņu nevar “nolikt pie vietas”, tad grupas darbu ir jāpārtrauc. Tik un tā nekas labs nesanāks.

Arī grupas vadītājs var izteikt savas idejas, bet viņam svarīgākais uzdevums ir veicināt grupas kopīgo darbu, atgriezt pie tēmas, ja saruna no tas novirzās. Svarīgi atcerēties, ka katram grupas loceklim jāgūst prāta vētras procesā pozitīvu noskaņojumu. Svarīgi ir iegūt pēc iespējas daudz jaunu ideju, neskatoties uz to vai tās ir praktiskas, vai nav. Nevajag pārcentties ar vienas idejas izvērstu izpēti.

Ja nepieciešams, varat arī paņemt kafijas pauzi.

**Un tagad lūdzu, piedāvāriet savus risinājumus problēmai: “Kā uzlabot pensionāru dzīves kvalitāti Jūsu apkaimē?”** Risinājumiem vajadzētu būt ātri ieviešamie, bez lielām izmaksām un ar ilglaicīgu ietekmi, iespējams, paši pensionāri varētu tos īstenot vai piedalīties to īstenošanā.

**Rezultātā ir jāiegūst iespējami garš visdažādāko ideju saraksts.**

### 5.praktiskais darbs. Individuālā prāta vētra.

Tagad Jūs esat uzzinājuši kā noris prāta vētra grupā un varat pamēģināt to darīt individuāli. Ņemiet papīru un rakstiet, kādu biznesu Jūs varētu mēģināt uzsākt. Rezultātā ir jāiegūst iespējami garš visdažādāko ideju saraksts.

### 6.praktiskais darbs – mājas darbs. Prāta vētra par iespējamā biznesa ideju ģimenes/ draugu/ kaimiņu lokā.

Mājās vēlreiz caurskatiet savu biznesa ideju sarakstu. Sapulciniet savus tuvākos cilvēkus un uztaisiet prāta vētru kopā ar viņiem. Varat iesaistīt arī savus vai draugu/ kaimiņu bērnus/ mazbērnus. Bērni ir izcili “gaisa piļu” cēlāji. Un tas ir tieši tas, kas šobrīd Jums vajadzīgs. Sena paruna pauž, ka ar bērna muti runā patiesība. Iespējams, ka nodarbības laikā Jums ar kādu citu no grupas izveidojās kopīga biznesa ideja. Jūs varat to tālāk attīstīt kopā.

Zinātniski šo daudzo dažādo ideju ģenerēšanas procesu dēvē par diverģenci – risinājumu meklēšanu visos iespējamajos virzienos, vēloties izskatīt pēc iespējas vairāk variantu. Bijāt tādu vārdu dzirdējuši? Nē? Bet Jūs taču ar to tikāt galā!