

OTÁZKY, NA KTORÉ HLADÁM ODPOVEĎ:

1. Koľko finančných prostriedkov plynulo zo štátneho rozpočtu na podporu malých a stredných podnikov v minulých rokoch (rok 1999, 2000, 2001, 2002)?
2. Aká bola štruktúra pôžičiek malým a stredným podnikateľom v minulých a v tomto roku?
3. Koľko finančných prostriedkov plynie zo štátneho rozpočtu na podporu malých a stredných podnikov v roku 2003 a aká je ich štruktúra?
4. Aké programy, fondy, granty a inštitúcie fungujú v oblasti poskytovania podpory malým a stredným podnikom?
5. Aký je vývoj týchto organizácií a ich činnosti v období posledných 4 rokov?

PREMENNÉ, KTORÉ POUŽÍVAM:

1. Celková suma finančných prostriedkov určená zo štátneho rozpočtu na podporu MSP v roku 1999, 2000, 2001, 2002, 2003
2. Suma finančných prostriedkov určená na mikropôžičky
3. Suma finančných prostriedkov určená na granty
4. Suma finančných prostriedkov určená na pôžičky
5. Suma finančných prostriedkov určená na vzdelávanie malých a stredných podnikateľov

HYPOTÉZY:

1. Suma poskytovaná štátom na podporu rozvoja MSP sa znížila
2. Ponuka finančnej podpory podnikateľom sa v posledných 4 rokoch znížila
3. Podnikatelia sú napriek zníženej sume a ponuke finančnej podpory optimisticky naladení

VEDECKÁ METÓDA:

1. Diagram kauzálnych vzťahov

Diagram kauzálnych vzťahov slúži na spoznanie výstupu skúmaného systému.

Algoritmus zostavenia kauzálneho diagramu:

1. výber problému a získanie dát
2. vytipovanie dôležitých cyklov
3. zakreslenie správania sa týchto premenných v čase
4. vytvorenie kauzálnych väzieb
5. určenie, či ide o väzby zosilňujúce alebo zoslabujúce
6. formulovanie hypotéz vzájomných vzťahov a dynamiky systému
7. testovanie hypotéz

2. Persuázny rozhovor

- persuázia – presvedčanie, prehováranie
- cieľom je dosiahnuť, aby dotyčný človek zdieľal tie isté postoje

Algoritmus:

1. identifikuj cieľ : čo chceš dosiahnuť?
 - prijatie nového postoja
 - posilnenie súčasného postoja (najľahšie)
 - zmena – odstránenie súčasného postoja (najťažšie)

2. identifikuj objekt : koho chceš presvedčiť?
 - sociokultúrna úroveň a vedomosti o objekte
 - osobnostné vlastnosti
 - potreby a skúsenosti
 - vzájomný vzťah
3. maximalizuj svoju presvedčivosť
 - expertíznosť (musí pôsobiť ako odborník na danú tému)
 - atraktivita (vonkajšia úprava)
 - dobré zámery
 - podobnosť
4. maximalizuj efektivitu formy
 - rýchlosť toku informácií
 - vyváženosť – nevyváženosť pozitív a negatív
 - opakovanie
 - apel na city
 - celková primeranosť k cieľu a poslucháčovi

3. Inžinierska indukcia

Je jednoduchá metóda, ktorá prináša rýchle výsledky na úkor ich nepresnosti.

Algoritmus:

1. pozorovateľ uskutoční 4 merania, testovania zadaných veličín
2. výsledok z prvých 4 meraní sa preniesie, aplikuje na celý súbor pozorovania

Zdroj:

Vlastné vedomosti z predmetov Manažérska diagnostika, Optimalizácia manažérskych prác a i.