



## Подкаст "претприемачки пат"

Епизода #13: "Како да го преживеете преоптеретувањето со информации и при тоа да ги трансформирате во резултати за вашиот бизнис"

Со Драган Шутевски

Датум на објава: 23/09/2013

Здраво и голем поздрав до сите слушатели на претприемачки пат - подкаст на претприемач точка ком чија цел е да ви помогне во креирање на ваш сопствен и уникатен претприемачки пат, а во оваа епизода ќе зборуваме за тоа „Како да го преживеете преоптеретувањето со информации и при тоа да ги трансформирате во резултати за вашиот бизнис“.

Како што кажав во најавата за оваа тринаесета епизода на „претприемачки пат“ ќе зборувам за една мошне интересна тема, која иако никој не признава сепак како проблем го забележувам кај повеќе од 90% од претприемачи. Темата се однесува на тоа како да го преживеете преоптеретувањето со информации и при тоа да ги трансформирате во резултати за вашиот бизнис.

Информациите секогаш ќе ви бидат потребни кога имате или градите претприемачка кариера. Ви требаат информации за купувачи, информации за конкуренција, информации за тековни или потенцијални идни човечки ресурси, информации за нова технологија, информации за промени во законодавство и правна регулатива, информации за се и сепшто што на некој начин е или ќе биде поврзано со вашиот бизнис. Преку информации вие како претприемач, но и вашиот бизнис учите, и со зголемување на знаење имате поголема потенцијална моќ, а секако доколку потенцијалната моќ која ја стекнувате со учењето ја претворите во конкретни акции се повеќе се доближувате до успехот на вашата компанија.

Но, премногу лесно за да биде и реално достапно. Особено, денес кога живееме во време во кое информациите доаѓаат од сите страни. Ако во минатото за да научите нешто изворот на информации беа само книги од проблематиката која ја проучувате, денес тоа не е случај. Денес имате премногу информации кои доаѓаат и може да дојдат од премногу извори. Така на пример ако барате информација за „квантна физика“, само на Google ќе дојдете до повеќе од 73 милиони потенцијални информации, на YouTube имате повеќе од два милиони видео материјали меѓу кои документарни серии и предавања на универзитети, на Amazon ќе најдете над 27000 книги кои се движат од бесплатни, преку десетина долари па до стотина долари. Сетоа тоа се потенцијални извори на информации и тоа преку само три подрачја кои ги покажав како пример. А, што е со вашиот универзитет, пријатели кои студираат, весници во кои сте прочитале нешто за квантна физика, социјални медиуми... Можностите се преголеми, но и создаваат преголема збрка од информации при што едноставно доведуваат до блокада за да не знаете од каде да почетнете, што ќе ви е најкорисно ниту пак најприоритетно.

Тоа е проблем. И тој проблем го нарекуваме преоптеретување со информации. И тој проблем секако е штетен за вас како сегашен или иден претприемач.

И токму тој или тие проблеми ќе бидат предмет на оваа епизода на претприемачки пат, при што ќе направам обид да помогнам барем малку во однос на избегнување на преоптеретување со информации при што подобро ќе ги трансформирате сите информации во бизнис резултати. Сепак мора да нагласам дека стратегиите и тактиките за кои ќе зборувам не се конечни, туку само најважни и дека во зависност од вашето лично однесување ќе зависи и како се справувате со овој проблем., Така да секогаш можете да проширите со други видови на стратегии и тактики во ваш специфичен случај.

Но, како прво мора да напоменам дека оваа подкаст епизода ви е обезбедена од [премиум претприемач](#), онлајн платформа за претприемачко учење и виртуелен консултант за малите бизниси. Можете да откриете повеќе детали за премиум претприемач на премиум точка претприемач точка ком.

Па да започнеме со содржината на оваа епизода...

Википедиа, преоптеретувањето со информации го дефинира како:

*Состојба во која имате премногу информации за донесување на одлука или да биднете информиран за некоја тема.*

Се се случува премногу бргу. Едноставно работите избегнуваат од контрола. Во голем дел и самите сме си криви, секогаш сакаме да научиме нешто повеќе за нешто без разлика дали ни треба тоа нешто или не и без разлика дали ќе го употребиме тоа нешто за нешто во нашиот бизнис.

Постои мислење дека доколку имаме повеќе информации имаме и повеќе знаење. Можеби оваа е точно, но доколку живееме пред дест години. Денес, сметам дека воопшто не е точно. Нашиот мозок има определен капацитет во однос на процесирање на информации и во однос на нивно претворање во знаење и складирање. Земете еден надворешен хард диск и тој има капацитет кој кога ќе се исполни веќе немате простор за ново складирање. И што правите тогаш? Веројатно една од две опции:

Купувате нов при што продолжувате да го полните или пак,

Бришете некои од информации за да ослоботе простор за складирање на нови информации.

Сепак, мислам дека нов мозок не можеме да купиме, така првата опција кога зборуваме за преоптеретување со информации нема да може да се примени. Втората опција е применлива, но проблемот се јавува во тоа што многу информации ни се складираани во мозокот кои воопшто не сме ни свесни дека стојат таму некаде и чекаат да бидат искористени во даден момент. А тоа чекање може да трае и со години, за некои и десетици години. На пример, летово шетајќи низ повеќе градови гледавме со син ми како една река се влева во друга. И нормално, дете како дете секогаш поставува прашање, а таа река во која друга се влева, а таа друга во која трета се влева и така доаѓаме до некои информации кои едноставно дваесет години воопшто не ми биле потребни (поточно од основно училиште), но за да одговорам на љубопитноста на дете одговорот излеза од мојот мозок. Подоцна си мислам, леле дваесет и кусур години таа информација како

таква стоела некаде во мојот мозок, воопшто неприменлива се до моментот кога добива прашање од мојот син. И да ја немав информацијата во мозокот повторно ќе го најдев одговорот, но овој пат би го зел мобилниот телефон и би одел на Google Maps при што ќе видам која река во која се влева. Едноставно дојдов до заклучок дека во текот на животот ме напуниле со информации кои воопшто денес не ми се потребни, ниту пак ми зависи животот од нив, ниту пак ме прават поинтелигентен, поумен...

Што се случува со преоптеретување со информации, односно до што доведува преоптеретување со информации?

- Првин, доведува до еден хаос во нашиот мозок.
- Доведува до премногу можни одлуки, односно избори на премногу податоци со што внатрешниот мозок започнува да испраќа **панични сигнали како да сме нападнати од некого**, со што се активира потребата од преживување со што пак нашата способност да функционираме во едно оптимално ниво се намалува.
- Во една таква ситуација, **креативноста се намалува со што се намалува и способноста за учење**. Добиваме еден контраефект од онаа што сакаме да го постигнеме. Едноставно целта е да го избегнеме стресот со кој се соочуваме во моментот.
- Преоптеретување со информации доведува да имаме **повеќе информации отколку што можеме да процесираме**. Процесирање, односно читање на една книга бара помалку време од читање и процесирање на 20 книги.
- Во преоптеретување со информации **не можеме да ги игнорираме и несаканите информации**. Едноставно, тие претставуваат еден вид на колатерална штета предизвикана од наша страна. Разгледајте што се случува со вашиот email инбокс. Ако имате стотина email пораки добиено, верувам дека 90% ви се целосно непотребни и што е полошо воопшто не сте ни побарале да ги добивате.

**Вредноста на информациите во денешно време се намалува** затоа што немаме ни време да ја процениме вистинската вредност на информацијата без разлика дали таа е важна или не важана, сакана или несакана.

**Контрадикторноста се зголемува.** Едноставно во море од информации ќе најдете и такви кои се целосно контрадикторни, а тоа сепак не сакаме да ни се случи.

И оваа се само дел од последиците кои ги чувствуваме денес, и ако сеуште не сте ги почувствувале набргу ќе започнете, нормално доколку сте претприемач.

Па, сигурно веќе се прашувате што треба да правите. Добро, ајде да разгледаме некои можни стратегии.

Првин, борбата со преоптеретување со информации започнува од вас самите. Вие како претприемач сте најодговорни за се во вашиот бизнис, па и за оваа прашање. Едно правило кое е добро да го знаете е тоа да не им го правите на другите онаа што не сакате да ви го прават на вас. Значи пред да испратите email со информација на некој од вашите вработени запрашајте се дали му е потребна таа информација. Тој и онака е доволно пренатрупан со информации секојдневно.

Во секој случај, стратегиите кои ќе ги презентирам ќе се фокусираат на определување на важноста на информациите, филтрирање на истите и процесирање.

Па, да започнеме...

## **1. Прво треба да ви биде јасно дека не мора да знаете се**

Во минатото слободно можеше да се каже дека изреката информација претставува моќ е точна. Но, тоа не е случај денес. Информацијата е моќна само доколку е корисна и дава можност веднаш да се примени преку некаква акција во компанијата. Моќта доаѓа од вистинска информација, во вистинско време и на вистинско место. Постои една приказна која покажува дека Ајнштајн бил запрашан од еден студент за тоа колку стапки постојат

во една милја. Алберт Ајнштајн едноставно одговорил дека не знае. Студентот мислел дека прочуениот научник чиј мозок и до ден денес се истражува и анализира се шегува. Но, Ајнштајн продолжил со следниве зборови:

Си имам правило да не го оптеретувам мојот мозок со едноставни информации кои можам да ги најдам во книга за пет минути.

Сепак, суштината на генијалните умови лежи токму во вакви едноставни правила. Тогаш биле книги, а денес информацијата кога ни е потребна едноставно може да се најде од било каде, преку мобилен телефон кој секогаш е со нас, преку таблет кој во поголем дел на случаи е со нас или преку компјутер. Можеби овој проблем ги влече своите корени во самиот систем на образование, кој едноставно не тераше, а и уште не е многу изменето да се учат информации кои воопшто не ни се важни или подобро информации кои воопшто нема да бидат важни за 90% од учениците.

Оваа ни кажува дека секоја информација до која можеме да дојдеме лесно не мора да ја знаеме. Кога бев дете ги паметев сите телефонски броеви на моите другари некои и денес ми се врежани во главата. Но, денес не се ни обидувам да памтам броеви, тие се едноставно складирани во мојот мобилен телефон.

Прашањето кое ќе треба секогаш да си го поставите во однос на секоја информација околу вас до која доаѓате е „Дали можам оваа информација повторно да ја најдам бргу?“.

Доколку одговорот е да, продолжете си го животот, воопшто не се замарајте со истата. Доколку одговорот е не, едноставно складирајте ја не во вашиот мозок туку во нешто каде лесно ќе се снајдете да ја најдете ако ви биде потребна. Јас за оваа намена го користам Evernote.

## **2. Важноста на темата за која се однесува информацијата**

Дали темата за која собираете информации е важна сега во моментот или ќе биде важна во иднина за вас како еден претприемач или пак за вашиот бизнис воопшто? Оваа е важно

прашање кое во голем дел доколку правилно го одговорите ќе ве ослободи од оптеретување со информации. Знаам дека кога станува збор за бизнис и водење на бизнис што е задача на еден претприемач, многу работи се важни, но дали тоа се суштински работи за вас. Дали тоа нешто што ќе го научите преку тие информации ќе претставува суштинска компетенција за вас како еден претприемач? Верувам дека ниту имаме капацитет да бидеме експерти за се, ниту пак можеме да бидеме експерти за се. Зошто постои тим, зошто постојат вработени...? Недостаток на знаење, вештини и искуство може да се надополнат и на поинаков начин отколку со прибирање на информации и учење на нешто што можеби и воопшто нема да ви затреба во однос на вашиот бизнис.

Во секој случај важноста на темата може да биде суштинска елиминација на премногу потенцијални извори на информации кои креираат оптеретување со информации. Пред неколку денови имав напорен работен ден, и воопшто не стигнав да погледнам ниту еден email пристигнат, а ги имаше 84. Од тие само два беа на кои требаше да одговорам во текот на денот, додека останатите 82 беа или целосно непотребни со информации кои или не ми значат во моментов ништо или пак можеби ќе бидат интересни за утрешницата, додека 20% беа што може да се заврши утре. Значи некаде скоро 80% од информациите добиени во email инбоксот можеше слободно да се кликне на Delete копчето.

Прашањето кое ќе треба секогаш да си го поставите во однос на секоја информација околу вас до која доаѓате е „Дали темата за која добивам информации ми е приоритетна во моментов или ќе биде потребна за утре?“.

Доколку приоритетот е за денес, продолжете со собирање и процесирање на информациите. Доколку не очекувате приоритет за денес или утре едноставно игнорирајте ги тие информации.

Кога станува збор за иднината може да имаме ситуации на потребни теми за иднина и во еден таков случај складирајте ги информациите во соодветна форма некаде. Јас и за оваа намена го користам Evernote.

### 3. Дефинирајте клучни подрачја

Многу е тешко да се бараат информации за се и сешто. Потребно е да знаете прецизно за кои подрачја ќе ви требаат информации.

Кои се информациите кои постојано ќе ви требаат? Односно, од кои подрачја во внатрешноста и надворешноста на вашиот бизнис ќе ви требаат постојано информации?

Некои прашања кои на некој начин може да ви помогнат во дефинирање на вистинските подрачја може да бидат следниве:

**Купувачи.** Што купувачите сакаат од вас? Како се однесуваат купувачите? Каде се наоѓаат купувачите? Што прават таму каде што се наоѓаат? Што е онаа што најмногу го ценат? Кои се нивните најголеми болки? Кои се нивните можни потенцијални болки? Какви се нивните емоции? Каде вие и вашиот бизнис се наоѓате во нивните мисли, чувства, емоции, болки...? Оваа се постојано актуелни прашања кои едноставно ќе ве воведат во подрачјето насловено како купувачи. Оваа подрачје треба да биде приоритет број еден во вашиот бизнис и секоја информација, која на било каков начин го одсликува сегашниот или пак потенцијалниот купувач за вашиот бизнис ќе претставува корисна и важна информација за вас како еден претприемач. Оваа подрачје не препознава преоптеретување со информации, единствено може да постои несоодветно менаџирање со информации, бидејќи секоја информација е важна и приоритетна за вашиот бизнис и што е најважно, може и треба да се искористи во преземање на некои акции од ваша страна.

**Конкуренција.** Кои се вашите најголеми конкуренти? Кои се потенцијалните конкуренти? Како тие ви попречуваат во вашата работа? Што тие прават за да го задоволат или привлечат вашиот купувач? Кои конкурентски стратегии користат? Како се однесуваат на пазарот? Значи следното важно подрачје кое исто така не препознава преоптеретување со информации претставува подрачјето на вашите конкуренти. Секогаш мора да знаете каде вие се наоѓате во однос на конкуренцијата, нормално доколку сакате да опстоите на пазарот на кој се наоѓате



и на кој водите битки со вашата конкуренција. Овие информации мора да ги барате, имате и користите во донесување на квалитетни одлуки за иднината на вашиот бизнис.

**Технолошки развој.** Како технологијата влијае или пак ќе влијае врз вашиот бизнис? Која технологија е важна за вашиот бизнис? Што постигнете со технологијата? Каде се движи развојот на технологијата кога станува збор за вашиот бизнис, или пак индустријата во која функционира вашиот бизнис? Следното важно подрачје за кое не треба да имате преоптеретување со информации претставува подрачјето за технолошки развој. Секоја информација која на некаков начин може да ви каже за некои трендови или пак тековниот развој на технологијата која на некаков начин е поврзана или пак може да биде поврзана со вашиот бизнис претставува важна информација за вас која можете и треба да ја искористите во подобра подготовка на вашиот бизнис за иднината која следува. Повторно и во оваа подрачје е важно да имплементирате соодветно менаџирање на тие информации со цел подобро, односно пооптимално нивно искористување во развојот на вашата компанија.

**Човечки ресурси.** Каде се наоѓаат најдобрите потенцијални кадри за мојот бизнис? Што потенцијалните кадри треба да донесат во мојата компанија? Каков пристап треба да имам со новите кадри во мојот бизнис? Што потенцијалните кадри ќе очекуваат од мене и мојот бизнис за да ги задржам и максимално го искористам нивниот капацитет за целите на бизнисот? Дали може да има недостаток од човечки ресурси на локацијата каде се наоѓа мојот бизнис? Што се случува со образованието и какво влијание има образованието врз потенцијалните човечки ресурси и идниот развој на бизнисот? Човечки ресурси претставуваат четвртото важно подрачје за вашиот бизнис за кое секогаш ќе треба да имате доволно информации. Многу работи во вашиот бизнис ќе зависат токму од човечките ресурси гледано од внатрешноста и од надворешноста на самиот ваш бизнис. Затоа, сите информации кои на некој начин ќе бидат поврзани со човечки ресурси ќе ви бидат важни и корисни.

**Промени во законодавство и правна регулатива.** Кои закони ја регулираат работата на вашата компанија? Дали и колку пати се менуваат? Какво влијание имаат промените во соодветните закони кои ја регулираат работата на вашата компанија? Што треба да направите за да се прилагодите согласно промените во законската регулатива? Дали некои промени во законодавството можете да ги искористите како можност за вашиот бизнис? Постојат ли закани од промени во некои закони за вашиот бизнис? Законодавството и правната регулатива постојат за да ја регулираат работата на правните лица како вашиот бизнис и во голем дел ќе имаат значајна улога во вашето работење. Затоа и важноста на оваа подрачје во кое постојано ќе треба да прибирате и имате информации кои можете да ги искористите за подготовка на вашиот бизнис и да ги намалите ударите врз вашиот бизнис од тие промени.

Овие подрачја се петте најприоритетни подрачја за кои мора да собирате и анализирате информации во вашиот бизнис. Забележувате дека сите претставуваат надворешни подрачја, односно подрачја кои во голем дел доаѓаат од надворешноста на вашата организација. Секако, вие можете да ги додадете информациите за финансиско и материјално работење на вашиот бизнис, односно сите информации кои на некаков начин се креираат кај вас, односно во вашиот бизнис.

Останати подрачја можете да ги занемарите или да им дадете многу послаб приоритет за да ја избегнете можноста од појава на преоптеретување со информации со што фокусот навистина ќе ви биде токму во овие пет подрачја.

## **4. Бидете систематичен**

Точно така, се што зборувавме и што ќе зборуваме до крајот на оваа епизода на „претприемачки пат“ нема да ви биде од корист доколку системски не го решите прашањето со преоптеретување на информации. Непостоење на системи и процеси преку кои ќе се регулира влезот на информации кај вас како еден претприемач е голема врата која отвора простор за преоптеретување со информации.

Од каде ќе се прибираат информациите? До сега зборувавме за важноста, треба или не треба информации, од каде навистина требаат итн. Со оваа прашање системскиот пристап бара од вас специфично да дефинирате кои извори на информации ќе ги користите како валидни, а кои воопшто нема да ги користите со што веднаш ќе влијаете на намалување на преоптеретување со информации. Дали тоа ќе бидат книги купени од Amazon, дали тоа ќе бидат весници и кои, дали тоа ќе бидат социјални медиуми, дали ќе бидат блогови од индустријата, веб сајтот на конкуренцијата итн. Важно е јасно и гласно да ги дефинирате.

Следно прашање е како ќе се валидира информацијата? Следното прашање е валидноста на информацијата, односно дали информацијата е точна или неточна уште пред да се најдете себеси во ситуација да бидете навистина пренатрупани со еден куп на информации од кои повеќето може и да не бидат точни. Денес ако ги земеме медиумите чија цел е пренесување на вест, ќе забележиме дека тие не пренесуваат вест туку лично мислење на оној кој ја пренесува веста. А, едно такво лично мислење не претставува точна информација бидејќи во голем дел е нецелосна и извадена од вистинската смисла со цел да се креира влијание на јавното мислење базирајќи се на политиката која се поддржува од страна на медиумот. Затоа мора да имате систематски пристап во валидирање на информациите кои ќе ги процесирате и се што во старт вашиот систем ќе каже дека не е точно едноставно го отфрлате од вашите понатамошни процеси со што повторно ја намалувате бројката на информации до кои ќе дојдете.

Понатаму, се поставува прашање што откако информацијата ќе ги помине сите филтри? Значи што потоа? Дали ќе се складира, дали ќе се обработува дополнително, дали веднаш ќе се преземе некоја акција врз база на таа информација? Доколку информацијата не е применлива во однос на некоја акција веднаш, таа бидејќи е важна и точна (ги поминала филтрите на вашиот систем) ќе треба да се складира и да биде лесно достапна во моментот кога ќе треба да преземете акција врз основа на таа информација. Како што повеќе пати нагласив претходно за оваа работа јас на пример го користам Evernote при што секоја таква информација добива ознака и се сместува во соодветен нотес во Evernote. Со појава на потсетувачи во самата апликација веќе можам и да поставам такво потсетување кое во определен временски период ќе ме потсети дека треба нешто да направам со таа информација.

Ова се само три прашања кои може да ви помогнат во креирање на ваши системи и процеси. Сепак, можеби тие ќе бидат посложени и покомплексни. Но, важно е системите да обезбедат оптимален тек на информации во вашиот бизнис, и секако да се претвораат тие информации во знаење и да се постапува, односно да се преземаат акции врз основа на тие информации или тоа знаење.

## 5. Одвреме навреме преиспитајте го процесот

Да се има процес не значи дека тој е најдобриот и дека сте завршиле работа. Работите во оваа подрачје се движат со огромна брзина, па така валидноста на изворите на информациите, валидноста на процесот за валидација на информациите и валидноста за процесирање на информациите може многу бргу да бидат слаби. Затоа, како и за секоја работа подобрувањето мора да биде составен дел од овој ваш процес.

Едноставно одвреме навреме преиспитајте го процесот кој го користите. Дали навистина ви се потребни информациите кои ги собирате? Дали тие информации додаваат вредност за вашиот бизнис? Што можете да подобрите во процесот? Овие прашања и вакви слични прашања ќе ви користат за да имплементирате континуирано подобрување.

Како заклучок, информациите ви се потребни и ќе ви бидат потребни. Тоа е факт. Но, прашањето е кои информации навистина ви се потребни и кои навистина додаваат вредност за вашиот бизнис. Мора да бидете систематичен кога станува збор за прибирање на информации бидејќи доколку не сте, лесно ќе се доведете во ситуација да страдате од преоптеретување со информации.

И како и секогаш би поставил едно прашање. Доколку сте почувствувале оптеретување со информации, можете ли во една реченица да го опишете чувството?

За да одговорите на оваа прашање од оваа епизода, одете на [www.pretpriemac.com/category/podkast/](http://www.pretpriemac.com/category/podkast/) и на постот за оваа епизода оставете коментар.

И за крај само најава дека следната, односно четиринаесетата епизода од подкастот „претприемачки пат“ ќе се однесува на влијание, односно стекнување и користење на влијание за вашиот бизнис и ќе биде објавена на 30.09.2013 година.

Па тоа е тоа, за оваа епизода на претприемачки пат. Се надевам дека барем малку помогнавме во расветлување на тој ваш пат.

Исто така би бил благодарен доколку го оцените овој подкаст на iTunes. Така ќе помогнете истиот да биде видлив за други луѓе. Доколку веќе сте го сториле тоа навистина ви благодарам. Прекрасни сте.

Се до следната епизода, запомнете вие сте креатор на вашиот претприемачки пат. Се е во ваши раце. Голем поздрав и довидување.