

● עבודה עם מודל SWOT?

● איך לבנות אסטרטגיה עם

מודל SWOT?

- האני זיאדה : מומחה בתחום הערכה ומדידה, לקויות למידה, סגנונות ואסטרטגיות למידה, מנחה קבוצות בארגון, מאבחן דיסקטי דינאמי, מטפל אימון אישי לליקויי למידה והפרעות קשב וריכוז, מרצה בתחום תרבות והיסטוריה מזרח תיכונית ומורשת דרוזית.

עבודה עם מודל SWOT?

איך לבנות אסטרטגיה עם מודל SWOT?

- אחד מהאל"ף בי"ת של ייעוץ חינוכי או עסקי הוא בניית אסטרטגיה המבוססת על בחינה מדוקדקת של המציאות הקונקרטית והבנת הגורמים המשפיעים עליה. מודל SWOT הוא כלי אפקטיבי ומשמעותי בתכנון אסטרטגי, המציע לנו פתרון נוח בדיוק עבור הבסיס החיוני הזה. הוא מאפשר לנו לבחון את הגורמים הפנימיים והחיצוניים המשפיעים על התהליך החינוכי לימודי או התהליך העסקי בפריזמה רחבה, ובכך גם לתכנן טוב יותר את המהלכים שננקוט.

(חוזקות) S–Strengths

- החוזקות הן למעשה הגורמים הפנימיים המייחדים ומבדלים את הארגון ומעניקים לו יתרון מול המתחרים. כמו, למשל:
 - משאבים – חוסן פיננסי, ציוד מתקדם, בדיקות איכות תכופות, כוח אדם וכד'
 - ידע – מומחיות בתחום או במגוון תחומים רלוונטיים, הכשרות משמעותיות, שיטה ייחודית שפיתחנו וכד'
 - ניסיון – עיסוק בתחום במשך הרבה שנים, ניסיון עם קהל יעד ספציפי, פרויקטים שהצליחו וכד'

(חוזקות) S-Strengths

- או כל יכולת ייחודית לארגון המהווה יתרון יחסי בסביבה או באזור, כמו מיקום (נוח ונגיש או בפריסה ארצית), מחיר (זול או משתלם ביחס לתמורה), איכות (חומרי גלם, ביקורת קפדנית, עבודת יד), חדשנות (מוצר ייחודי, פטנט, הראשונים באזור) ועוד.
- כדי לענות על סעיף החוזקות, עלינו לשאול את עצמנו: מה היתרונות שלנו לעומת המתחרים? אילו משאבים (כלכליים, אנושיים) יש לנו? מה מיוחד בנו/במוצר שלנו?

(חולשות) W-Weaknesses

- החולשות הן הגורמים הפנימיים שעשויים למנוע מהארגון ליצור את היתרון התחרותי, או שיכולים לעכב את ההתקדמות והצמיחה שלו – בדיוק כמו החוזקות, רק להיפך: חוסר במשאבים, ניסיון מועט, חוסר בהכשרות רלוונטיות וכד'.
- על הנהלת הארגון להיות בעלת ביקורת פנימית, להיות עם אצבע על הדופק, ולקבל משוב בתדירות גבוהה, כדי להבין אילו שינויים עליו לבצע כדי להתמודד בהצלחה עם אותן חולשות. פעמים רבות נשתמש גם במשוב של הגורמים הקשורים לארגון כגון- צוות מורים, תלמידים, הורים ועוד. כדי לנסות להבין טוב יותר כיצד החולשות שלנו מתבטאות בפועל.

(חולשות) W-Weaknesses

- **כדי לענות על סעיף החולשות, עלינו לשאול את עצמנו:
מה היתרונות של המתחרים? במה הם עולים על
הארגון/ המוצר/ המוסד? באילו נקודות הגורמים
הביעו חוסר שביעות רצון או טענות?**

O–Opportunities (הזדמנויות)

- **ההזדמנויות הן כל גורם חיצוני שהארגון יכול להפיק באמצעותו רווח או לייצר ממנו יתרון תחרותי. הן יכולות להיות כניסה לתחום חדש, מיזוג או שותפות, תחום מתעורר עם דרישות חדשות, פיתוחים טכנולוגיים שיכולים לשדרג את התוצר והתוצאות או לשפר את תהליך החינוך והלימוד, בעיות קיימות אצל המתחרים, צורך חדש של קהל היעד (התלמידים וההורים) ועוד.**

O–Opportunities (הזדמנויות)

- זיהוי ההזדמנויות בזמן הנכון זו משימה לא פשוטה, שכן היא דורשת להיות מעורה במתרחש בסביבה/ באזור/ במדינה/ בעולם, בענף, בסביבה החינוכית הספציפית ובתחומים הרלוונטיים. יחד עם זאת, אם נשכיל לזהות את ההזדמנויות ולתפוס אותן בשתי ידיים – נוכל לייצר יתרונות חדשים עבור הארגון ולתרום לצמיחתו.

(איומים) T-Threads

- **האיומים מייצגים את כל אותם גורמים חיצוניים שעשויים להחליש את הארגון, לעכב את הצמיחה וההתפתחות שלו או להזיק ליכולת שלו להתחרות. הם יכולים להיות דרישות חדשות שהוטלו, פרויקט חזק שנכנס לתחום, תכנית מרכזית או פרויקט מרכזי שעומד בפני ההתפתחות של הארגון, טכנולוגיה חדשה שתהפוך את הקיימת למיושנת ועוד. גם זיהוי האיומים בזמן הנכון דורש מאתנו להיות מעודכנים באופן תדיר ולהבין היטב את המגמות והחידושים הצפויים, כדי שנהיה מוכנים, נערך במועד ונגיב בזמן, ויפה שעה אחת קודם.**

אז איך נזהה את ההזדמנויות ואיזומים?

- נהיה מעורים ומעורבים בכל הנעשה בתחום באופן תדיר וקבוע, נהיה פתוחים לשינויים ונלמד דברים חדשים. רק כך נוכל לוודא כי אנחנו מודעים ומוכנים לכל שינוי, מגמה או חידוש המתרחשים או צפוי להתרחש בשוק הרלוונטי.

אז איך נזהה את ההזדמנויות ואיומים?

- מודל SWOT מאפשר לנו לבצע ניתוח מקיף של כלל הגורמים בעלי השפעה על הארגון, לטוב ולרע. מעצם המודעות הגבוהה שתסגלו לעצמכם באמצעות שימוש חוזר במודל, תהיה לכם יכולת טובה יותר לפעול ולהגיב במהירות לשינויים בתחום, כמו גם, להיות מוכנים אליהם טוב יותר. יחד עם זאת, כדי להבטיח ניתוח ומסקנות מדויקים, מומלץ לפנות לאיש מקצוע, יועץ ארגוני או יועץ אסטרטגי המתמחה בניתוח מצב החינוך, שיסייע לכם בהשלמת התהליך.