

**Предприниматель**

**:**

**профессия или**

**роль**

**Университет**  
**Курсы**  
**MBA**  
**Тренинг**  
**и**



**5-10%**

**НЕ**

**РАБОТАЕТ**

Игра в

проекты  
Инвестиц

ии  
Инноваци

и

Менторст

во  
Тестирован

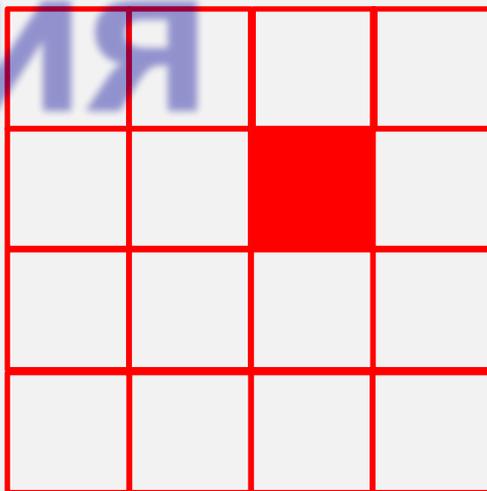
ие  
Тренинг

и

**Образование – навыки,  
знания**



**Професс  
ия**



**Предпринимате**

**ль**

**ЭТО**

**РОЛЬ**

**РОЛЬ**

Ч

трати

т

продает

т

по

интересам

поглощает

т

удовлетворяет

т

Деньг

и

Врем

я

Общени

е

Информац

ия

Интерес

ы

П

приумножает

т

покупает

т

полезны

е

бесполезны

е

вредны

е

фильтрует

т

управляет

т

**Управление  
собой**



**Управление  
бизнесом**

**Деньг  
и**



**Финанс  
ы**

**Врем  
я**



**Бизнес-  
процессы**

**Общени  
е**



**Лидерст  
во**

**Информац  
ия**



**Маркетин  
г**

**Интерес**



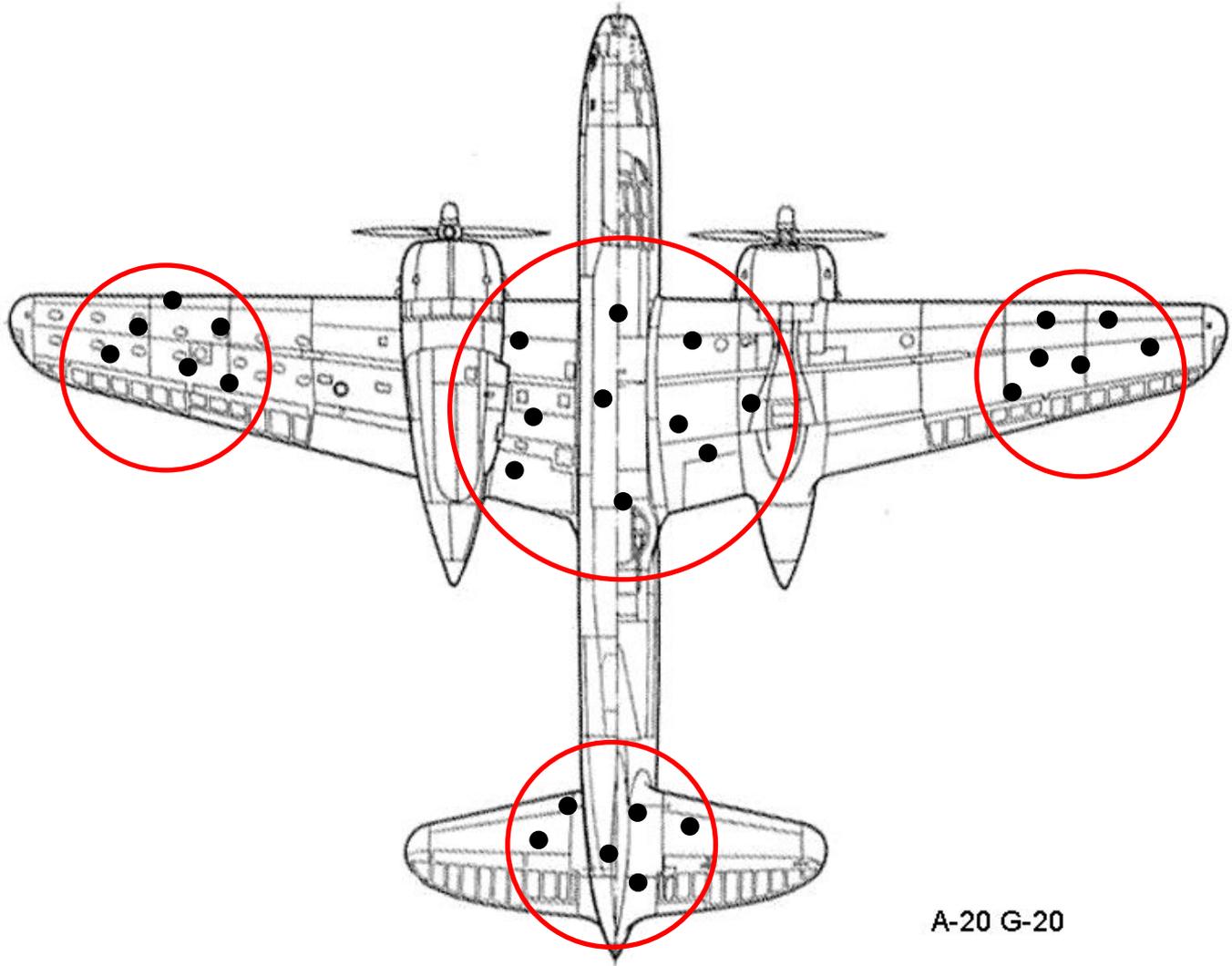
**Продаж**

**Рост компании**  
**это отражение**  
**роста**  
**ее владельца**

**Можно ли научить  
предпринимательст  
ву?**

**МОЖНО  
САМОГО  
СЕБЯ**

**Как относиться к  
советам  
успешных людей?**



A-20 G-20

# Систематическая ошибка

## ВЫЖИВШЕГО

Тенденция человека концентрироваться на «ВЫЖИВШИХ»,  
вместо тех, кого, в зависимости от ситуации,  
можно назвать «погибшими»

Живые/мертвые      Победители/проигравшие  
Успехи/провалы

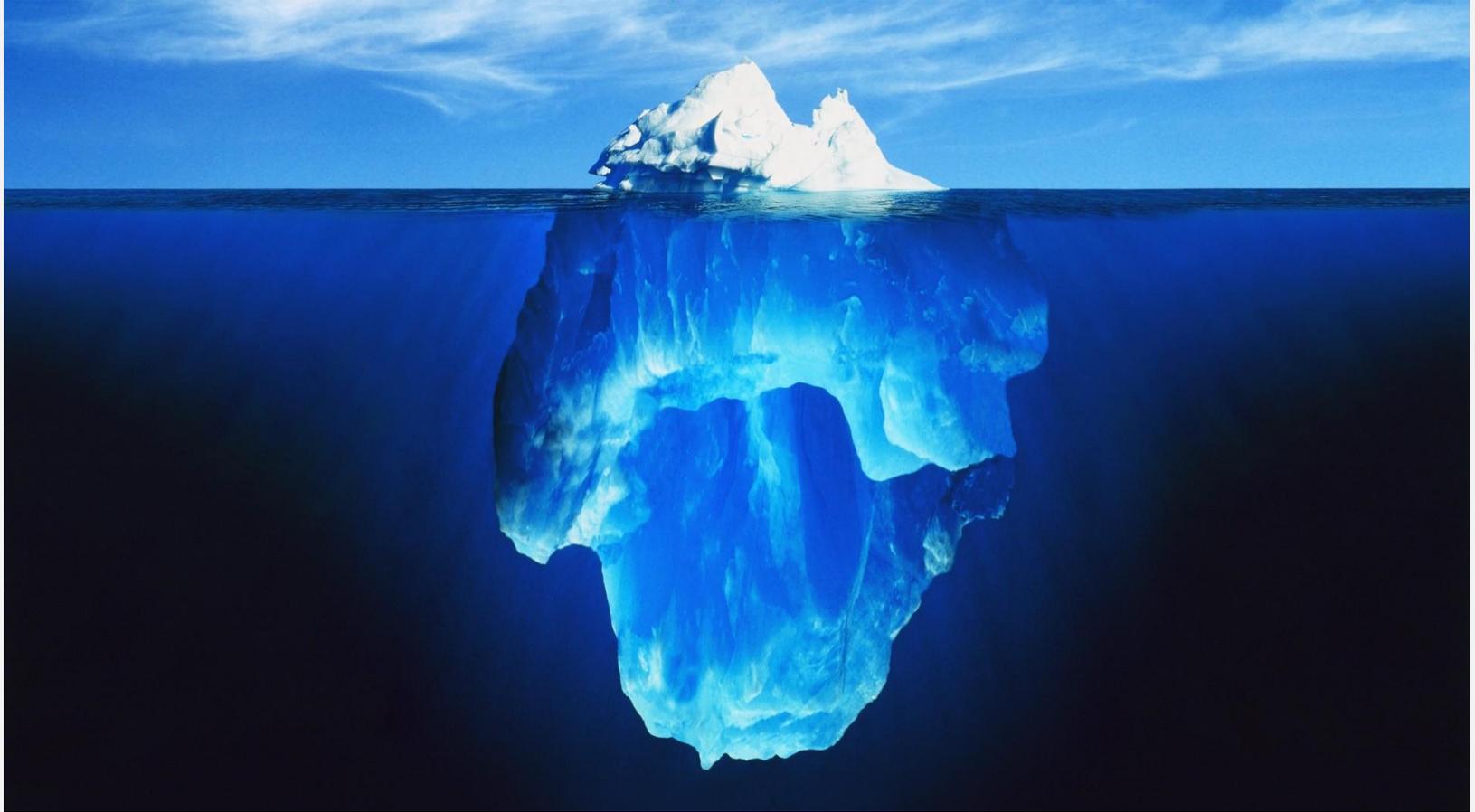
Любой процесс оставляет после себя «выживших» и «погибших».

Последних часто уничтожают, заставляют замолчать или просто убирают с глаз.

Если провалы останутся незамеченными,  
вы обратите больше внимания на успехи

При этом можно не только упустить важную информацию в отсутствующих деталях, но и даже не заметить, что какая-то информация отсутствует





**Как относиться к  
советам  
успешных людей?**

**ОЧЕН  
ОСТОРОЖН  
О!**