

СУЩНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

СОДЕРЖАНИЕ

Содержани

1. Кого мы называем предпринимателем?
2. Механизмы регулирующие поведение человека. Модели поведения

Можно
кликнуть!!!



1

2

Кого мы называем предпринимателем?

СОДЕРЖАНИЕ

ДАЛЕЕ

Терминология

- 1723 год Ричард Кантильон вводит понятие «предприниматель» (фр. *entrepreneur*) - человек, действующий в условиях риска;
- Англия XIX век «*entrepreneur*» дословно авантюрист;
- Владимир Даль: «Предприниматель – это предприимчивый торговец, способный к предприятиям, крупным оборотам, смелый, решительный, отважный на дела этого рода человек»;

НАЗАД

ДАЛЕЕ

Терминология (продолжение)

- 1920-е года Йозеф Шумпетер вводит новый термин «предпринимательство» - буря созидательного разрушения. Процесс разрушения старых стереотипов и использование уже известных решений для создания чего-то нового.

Пример. Сочетание паровой машины и современных технологий изготовления вагонов для производства безлошадного экипажа (автомобиля).

НАЗАД

ДАЛЕЕ

Современная концепция

Предприниматель – человек, осуществляющий самостоятельную деятельность, направленную на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг. Такие лица должны быть зарегистрированы в этом качестве в установленном законом порядке.



НАЗАД

ДАЛЕЕ

Умей различать (!)

Антрепренёрство – предпринимательство как вид индивидуальной активности;

Интарпренёрство – (неологизм от *lac. intra* «внутренний») внутрифирменное или внутрикорпоративное предпринимательство.

Основное различие между предпринимателями и интрапренерами – это условия, в которых они работают. Интрапренер является внутренним предпринимателем, который использует предпринимательские навыки, не подвергаясь рискам, связанным с бизнесом.

НАЗАД

ДАЛЕЕ

Предпринимательство

Процесс создания чего-то нового, что обладает
СТОИМОСТЬЮ

Набор специфических черт личности человека,
которые позволяют ему активно участвовать в
социально-экономической жизни

НАЗАД

ДАЛЕЕ

Предприниматель это личность:

- творческая
- находчивая
- ответственная
- самостоятельная
- трудолюбивая
- способная организовать процесс
- желающая обучаться
- умеющая принимать и рассчитывать риски
- асертивная (умеющая настоять на своем)

НАЗАД

ДАЛЕЕ

Кто я?

Личность – совокупность интегрированных психических процессов человека, которые проявляются в действиях, направленных на достижение конкретных целей.

Ключевым элементом личности является **темперамент**, т.к. темперамент предопределяется генетически и проявляется в первые годы жизни человека.

НАЗАД

ДАЛЕЕ

Теория темперамента

Согласно древнегреческому врачу Гиппократу, в человеке протекают 4 «жизненных сока» и в зависимости от преобладания одного из них можно выделить разные типы поведения:

- ❖ желчь (*др. гр. «холе»*) – холерик;
- ❖ кровь (*др. гр. «сангвис»*) – сангвиник;
- ❖ лимфа (*др. гр. «флегма»*) – флегматик;
- ❖ чёрная желчь (*др. гр. «мелена холе»*) – меланхолик.

НАЗАД

ДАЛЕЕ

Теория темперамента

холерик

быстрый, страстный, порывистый, однако совершенно неуравновешенный, с резко меняющимся настроением с эмоциональными вспышками, быстро истощаемый. У него нет равновесия нервных процессов. Увлекаясь, безалаберно растрчивает свои силы и быстро истощается.

сангвиник

живой, горячий, подвижный человек, с частой сменой настроения, впечатлений, с быстрой реакцией на все события, происходящие вокруг него, довольно легко примиряющийся со своими неудачами и неприятностями. Продуктивен в работе, когда ему интересно.

флегматик

неспешен, невозмутим, имеет устойчивые стремления и настроение, внешне скуп на проявление эмоций и чувств. Он проявляет упорство и настойчивость в работе, оставаясь спокойным и уравновешенным. В работе он производителен, компенсируя свою неспешность прилежанием.

меланхолик

человек легко ранимый, склонный к постоянному переживанию различных событий, он мало реагирует на внешние факторы. Свои переживания он не может сдерживать усилием воли, он чересчур впечатлителен, легко эмоционально раним.

НАЗАД

ДАЛЕЕ

Холери

КАК УЗНАТЬ	+	-
<ul style="list-style-type: none">✓ Быстрый темп речи✓ Резкие и порывистые движения✓ Не любит сидеть на одном месте✓ Любит находиться в гуще событий✓ Легко заводит новые знакомства✓ Индивидуалист, уверен в правильности своих решений и не склонен поддаваться чужому влиянию	<ul style="list-style-type: none">▪ Энергичность▪ Способность быстро и решительно начинать новые дела▪ Способность отдаваться любимому делу со страстью▪ Лидерство и способность быть инициатором новых начинаний▪ Высокая стрессоустойчивость	<ul style="list-style-type: none">• Резкость и несдержанность в общении• Склонность не заканчивать начатое• Тенденция не рассчитывать свои силы и как следствие быстрое истощение• Резкие смены настроения• Вспыльчивость

НАЗАД

ДАЛЕЕ

Сангвиник

КАК УЗНАТЬ	+	-
<ul style="list-style-type: none">✓ Подвижный, не любит сидеть на одном месте✓ Жесты и мимика живые, разнообразные, но не резкие, не порывистые✓ Настроение ровное и бодрое✓ Темп речи быстрый, но не сбивчивый. Сангвиник — хороший оратор и умеет заинтересовать публику✓ Любит находиться среди людей, обычно окружён друзьями и коллегами	<ul style="list-style-type: none">▪ Легко сходится с новыми людьми▪ Адаптивный, легко приспосабливается к изменяющимся условиям▪ Работоспособный, легко включается в новую работу▪ Уравновешенный▪ Стил ь работы — стабильный▪ Способен легко переживать неудачи и заново начинать работу▪ Стрессоустойчивый▪ Никогда не опускает руки	<ul style="list-style-type: none">• Поверхностность суждений и поступков• Невозможность сосредоточиться, если работа не увлекает• Непостоянство• Склонность забывать о данных обещаниях

НАЗАД

ДАЛЕЕ

Флегматик

КАК УЗНАТЬ	+	-
<ul style="list-style-type: none">✓ Сдержан и немногословен✓ Движения медлительные, немного вальяжные✓ Темп речи неторопливый✓ Надёжный✓ Постоянный	<ul style="list-style-type: none">▪ Огромная работоспособность▪ Стремление доводить работу до логического конца▪ Уравновешенность▪ Спокойствие▪ Невозмутимость▪ Стабильность▪ Стрессоустойчивость▪ Терпение, как никто другой способны выполнять кропотливую и однообразную работу▪ Упорство	<ul style="list-style-type: none">• Сложно адаптируется к новой обстановке. С трудом воспринимает перемены• Инертность. С трудом переключается с одного вида деятельности на другой• Медленно сходится с новыми людьми• Вялость. Иногда спокойствие флегматика рискует перерасти в безучастность и лень• Скрытность. Свойственно держать в себе свои эмоции

НАЗАД

ДАЛЕЕ

Меланхолик

КАК УЗНАТЬ	+	-
<ul style="list-style-type: none">✓ Замкнутость✓ Ограниченный круг общения✓ Жесты плавные и немного замедленные✓ Речь не громкая, темп может быть как медленным, так и достаточно быстрым✓ Внимательный слушатель✓ Вдумчивый взгляд✓ Подбадривающая улыбка при общей немногословности	<ul style="list-style-type: none">▪ Способность видеть прекрасное▪ Склонны к размышлениям▪ Обладают творческим воображением▪ Способность предвидеть трудности▪ Постоянство	<ul style="list-style-type: none">• Низкая работоспособность• Замкнутость. Такие люди устают не только от интенсивной работы, но и от интенсивного общения.• Склонность к тревожности, беспокойство по мелочам• Склонность к пессимизму• Низкая стрессоустойчивость

НАЗАД

ДАЛЕЕ

Выбор профессии

Холерик	Сангвиник	Флегматик	Меланхолик
<ul style="list-style-type: none">• PR-специалист• переводчик• страховой или рекламный агента• хирург• артист• теле- и радиорепортёр• ведущий• режиссер	<ul style="list-style-type: none">• администратор• продавец• менеджер по персоналу• педагог• журналист• адвокат• экономист• технолог	<ul style="list-style-type: none">• инженер• механик• электрик• математик• физик• химик• бухгалтер	<ul style="list-style-type: none">• программист• архитектор• дизайнер• художник• аудитор• аналитик

НАЗАД

ДАЛЕЕ

Механизмы регулирующие поведение человека. Модели поведения

СОДЕРЖАНИЕ

ДАЛЕЕ

Механизмы регулирующие поведение человека

Первоосновой всех человеческих действий являются потребности.

Потребность — это нужда в чем-либо необходимом для жизнедеятельности человека, человеческой личности, социальной группы, общества в целом; внутренний побудитель активности.

НАЗАД

ДАЛЕЕ

Иерархия потребностей Маслоу

Американский психолог Абрахам Маслоу распределил потребности по мере убывания их важности для человека, разделив все мыслимые потребности человека на 5 категорий, которые позже для наглядности стали изображать в виде пирамиды.

Теория Маслоу предполагает, что удовлетворить все потребности сразу невозможно. Это может происходить только в определенной последовательности.

НАЗАД

ДАЛЕЕ

Пирамида потребностей Маслоу



НАЗАД

ДАЛЕЕ

Модели поведения

- Действовать пассивно – то есть не отстаивать свои права, избегать конфликтов, подчиняться решениям других и в результате терять контроль над происходящим.
- Действовать агрессивно – то есть бросаться на проблему, как на амбразуру, требовать всего и сразу, навязывать своё мнение, не учитывать интересы других, быть грубым, враждебным и непредсказуемым.

НАЗАД

ДАЛЕЕ

Модели поведения



НАЗАД

ДАЛЕЕ

Ассертивность

Ассертивность (от *анг. assert* «настаивать на своем») – поведение, сочетающее внутреннюю силу и вежливость к окружающим. Это способность в ситуации внешнего давления корректно отстаивать свои интересы и свою линию поведения, спокойно говорить «нет» тому, что вас не устраивает и продолжать в социально приемлемой форме эффективно настаивать на своих правах.

НАЗАД

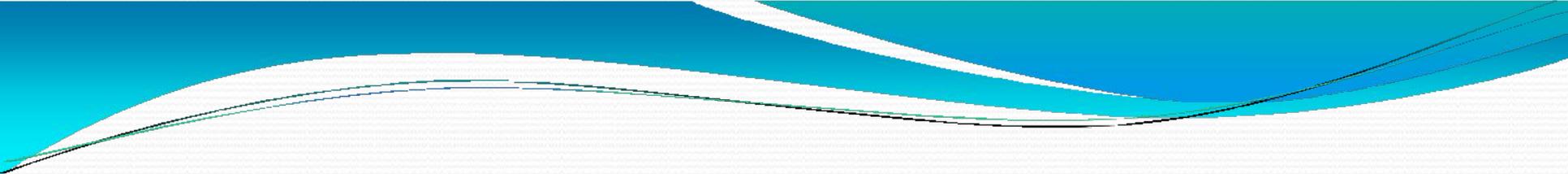
ДАЛЕЕ

Ассертивность

При использовании ассертивного поведения в коллективе, вы сможете создать крепкую и дружную команду, где люди будут уверены, что их интересы учитываются, права соблюдаются и мнение услышано.

НАЗАД

ДАЛЕЕ



Спасибо за внимание!

НАЗАД

СОДЕРЖАНИЕ