

*№ 5 Сабақ КӘСІПКЕРЛІК ТӘСІЛДЕМЕ:
БАСТАМАШЫЛДЫҚ ЖӘНЕ ДАМУ МЕН ЖАҢАШЫЛДЫҚҚА
ҮЗДІКСІЗ ҰМТЫЛУ*



Автор: Проектный офис ОПИБ

Сабақ мақсаттары:

- *Кәсіпкерлікті жеке уәждеме мен өзін-өзі іске асыру формасы ретінде қарастыру;*
- *Кәсіпкер біліктілігі ретінде идеяның қалыптасу маңызын бағалау*



Экономикадағы кәсіпкерліктің маңызы

Экономикалық даму, соның ішінде мемлекеттік дамудың негізгі факторы — кәсіпкерлік болып табылады, өйткені кәсіпкер экономикалық қатынастардың мобильді субъектісі болып табылады және жаңа нарықтық жағдайларға оңай бейімделеді.

«Сондықтан, елде кәсіпкерлік неғұрлым дамыса, соғұрлым оның экономикалық өсімі қарқынды жүреді..»



Кәсіпкер қандай қасиеттерге ие болуы керек



Қай аймақта шағын кәсіпорын көбейген кезде, яғни оның жалпы өнімі (яғни осы аймақта бір жылда өндірілген барлық тауар мен қызмет құны) өскен уақытта сол аймақтағы тұрғындардың өмірі жақсара бастағаны байқалған. Кез келген кәсіпкерліктің негізі — *идея* (дәлірек айтқанда, нені, қалай және қай жерде өндіру керек) болып табылады. Жақсы идеяны жүзеге асыру үшін, ең бастысы, оны іске асырумен айналысатын адамдар қажет. Біз кәсіпкерлік ойлау қабілеті туралы айтқан болатынбыз, ал енді кәсіпкердің қандай қасиеттері оның бизнестегі жетістігін анықтайтыны туралы қарастырамыз.

Кәсіпкер қандай қасиеттерге ие болуы керек

- Өз-өзін іске асыру
- Уәжділік
- Бастамашылық,
- Табандылық пен дербестік
- Шығармашылыққа бейімділік
- Батылдық пен өзіне деген сенімділік
- Ұстамдылық,
- Міндеттілік пен кепілділік
- Жігерлілік пен ынталылық
- Өз-өзін бағалаудағы амбициялық пен адекваттылық
- Өз ісіне деген сүйіспеншілік, адалдық
- Тапқырлық пен икемділік



Кәсіпкер қандай қасиеттерге ие болуы керек

Өз-өзін іске асыру — бұл өз қабілетінді, мүмкіндігінді, шеберлігінді ұғыну және оларды таңдаған қызметінде қолдану болып табылады. Біз өз қабілетімізді өзге адамдарға қажеті бар қызметтерде қолдана білсек, қабілеттілігімізді айқындай түсеміз (суретші ешкім қызықпайтын сурет салмайды және кинорежиссер ешкім көрмейтін фильм түсірмейді). Сондықтан өз-өзін іске асырудың кемелденуі кәсіби істерде ашылады



Кәсіпкер қандай қасиеттерге ие болуы керек



Уәжділік — бұл ниеттің қалыптасуына әкелетін ішкі серпін. Сонымен қатар, уәж деп бір іспен айналысу ниетін айтады. Қандай да бір әрекетті мәжбүрлеу бойынша да жасауға болады. Адам алдына келген кедергіні күш-жігерін жұмсау арқылы жететін мәжбүрлеуден уәждеменің айырмашылығы, ол өз еркімен нәтижеге қол жеткізу болып табылады. Өкінішке орай, кәсіпкерлікте болсын, кез келген басқа істе болсын, көңілге жақпайтын, қызықсыз күйбең тірліктер кездесіп жатады.

Кәсіпкер қандай қасиеттерге ие болуы керек

Бастамашылық, табандылық пен дербестік- тіпті шағын командаға көшбасшы рөлін алатын адам қажет. Бизнес иелері күрделі шешімдер кезінде өз жауапкершілігін көрсете білуі қажет. Айтылған кеңестердің қаншалықты маңызды екенін түсініп, өзгенің пікірін тыңдай отырып, сонан соң өзі шешім қабылдауы керек.

Шығармашылыққа бейімділік - бизнес әлемінде арманшылдар ақымақ емес. Олар жаңа бір нәрсе ойлап шығаруға, өзгеше ойлауға және қарапайым адамның ойына келмейтін жерде шешім табуға қабілетті. Ықтималды табысқа әкелетін идеяны түйсіне білу қабілеті бизнесте өте маңызды: ұшқыр ой және айрықша көзқарас — табысқа жетудің кепілі

Кәсіпкер қандай қасиеттерге ие болуы керек

Батылдық пен өзіне деген сенімділік - тіпті өз ісінді енді жоспарлай бастаған кездің өзінде-ақ сәл де болса авантюрист болған дұрыс. Егер сіз тәуекелге бел бу масаңыз, компанияңыздың өркендеуі мен дамуы үшін қажетті көп теген мүмкіндіктен айырылып қаласыз. Бірақ батылдық пен жанкештілікті шатастырып алмаңыз. Компания иесі барлық мәселелерді ойластырып, қатерлерді ескергені жөн

Ұстамдылық, міндеттілік пен кепілділік - тіпті валюта бағамы күрт құлдырап, сіздің шетелден сатып алатын шикізатыңыздың бағасы бірден өсіп кетсе де, өткізетін өнімнің сапасы нашарлап кетпейтіндей оңтайлы шешім қабылдау үшін өз-өзіңізді ұстай білуіңіз керек.

Кәсіпкер қандай қасиеттерге ие болуы керек

Жігерлілік пен ынталылық - клиентті тарту аса қиын емес — күн сайын оның сенімін ақтау әлдеқайда қиын, үнемі өзгеріп отыратын нарық жағдайында қажырлы еңбексіз клиенттердің сеніміне қол жеткізу мүмкін емес.

Өз-өзін бағалаудағы амбициялық пен адекваттылық - егер сіз қандайда бір істі жасай алатыныңызға сенбесеңіз , онда неге сізге басқалар — әріптестеріңіз бен тұтынушылар сенуі тиіс? Кәсіпкер өз алдында ірі мақсаттар қойып және оның орындалуына сенуі тиіс. Дегенмен кәсіпкер өзінің әлсіз тұстарын ескеруі керек. Егер де өз мүмкіндіктеріңізді асыра бағалап, адамдардың сенімін жоғалтсаңыз, онда олар оны кешірмейді

Кәсіпкер қандай қасиеттерге ие болуы керек

Өз ісіне деген сүйіспеншілік, адалдық - егер өз ісіңізбен айналысқанда құлықсыздық танытсаңыз, онда өз идеяңызбен басқа адамның қызығушылығын оятамын деп ойламаңыз. Бизнес пен айналысу — көптеген қиындықпен байланысты іс, қолыңызды бір сермеп, көздеген мақсатыңызды ұмыттырмайтын нәрсе — ол сіздің жеке ынта-жігеріңіз.



Тапқырлық пен икемділік -әдетте, өмірде көптеген нәрсе жспарлағандай бола бермейді. Сондықтан тосын жағдайларда тез әрекет ете білу және шешім қабылдай білу бизнесті жүргізу үшін аса қажет. Бәрін болжауға болады деп ойламаңыз және қажет болған кезде импровизацияға дайын болыңыз

Неліктен кәсіпкерге теңгерім таба білу маңызды?

Жақсы басшы белгілі бір қасиеттерге ие болып қана қоймай, сонымен қатар әртүрлі жағдайлардың теңгерімін сақтай білуі керек. Қазір біз қасиеттердің төрт жұп түрін қарастырамыз дәл осы қасиеттердің жұптарын теңдестіре білу қабілеті көптеген кәсіпкерлерге табысты болуға жол ашады



Кәсіпкер өршіл, бірақ сонымен бірге қарапайым болуы қажет. Өзіне деген сенімі мен ішкі жалыны жоқ басшы өз компаниясын жетістікке жетелей алмайды, бірақ егер ол барлық жетістіктерге тек өзім қол жеткіздім деп есептесе, онда оның әріптестері мен қызметкерлері өздерін пайдаланып жатыр деп сезінуі мүмкін, мұндайда олардың жұмыс істеуге, өсуге деген ықыласы төмендеп қалады.

Кәсіпкер стратегиялық тұрғыда ойлауы керек, десек те сол мезетте ұсақтүйекке де назар аударуы қажет. Жаңа нәрсені жасағанда, бизнесмен өзінің қалағанын емес, тұтынушының қажеттілігін ескеруі қажет



Кәсіпкерлік құзыреттілік деген не?

Кәсіпкерлік құзыреттілік деп белгілі бір бизнес тапсырмалардың шешімін тауып, анағұрлым табысқа қол жеткізу үшін қолданатын жеке және іскерлік қабілетті, тәжірибелігін, тәлімгерлік моделін айтамыз. Қандай да бір кәсіпкерлік құзыреттіліктің болмауы адамның бизнес әрекетіндегі беделін төмендетеді. Адамның бойында кәсіпкерлік құзырет көп болған сайын, оның алдында тұрған бизнес-міндеттерді орындай алу мүмкіндігі артады.



Кәсіпкерлік құзыретке мыналар мысал бола алады:

- Артық жүктемеге төзімділік,
- жоғарғы жауапкершілік,
- саудаға икемділігі,
- адамдармен келісім жасай білу бейімділігі,
- байланыс қалыптастыра алу қабілеті,
- тәуекелге баруға дайын болуы,
- тұрақсыздық жағдайында әрекет ету қабілеті
- қолдау көрсетуге уәдесін ала білуі
- бірге қызмет істей алуы,
- танымалдылық пен абыройға жете білуі,
- өз ойын жеткізе алуы,
- әдептілік пен дипломаттылығы,
- өзіне тәуекел мен жауапкершілікті алуы,
- өзге адамдарды ұйымдастыра білуі,
- көз жеткізіп сендіре алуы,
- әзілді түсіне білуі,
- адамдарды тани алуы

№1 Тапсырма

1. Өзіңізде бар кәсіпкерлік қасиеттер мен құзыреттерді сипаттап беріңіз.
2. Өзіңіз дамытқыңыз келетін кәсіпкерлік қасиет пен құзыреттілікті айтып беріңіз.



№2 Тапсырма

Өзіңізді кәсіпкермін деп елестетіңіз . Көрсетілген жеке тұлғалық сипат пен алынған машықтарға сүйене отырып, мынадай мәселелерді шешу жолдарын ұсыныңыз:

- Солтүстік Қазақстанда боран, жол қозғалысы шектелген. Сізге уақытында азық-түлікті супермаркетке жеткізу қажет.
- Сіз жаңа өнім — картон қаптамадағы ешкі сүтін шығардыңыз. Тұтынушы сол өнім туралы хабардар болуы үшін не істейсіз?
- Кешке қарай жол кептелісінен қала жолдарындағы қозғалыс қатты қиындады. Қалалық билікке кәсіпкер ретінде сіз қандай шешім ұсынар едіңіз ?
- Қаланың басты көшелерінде балаларға арналған кафе аштыңыз. Мұнда көлік қозғалысы көп болады, бірақ автокөлік тұрағында орын аз, күндіз мұнда қаланың іскерлік өмірі жанданады. Сіздің кафеңіз табысты болмай шықты. Мұндай сәтсіздіктен қандай сабақ аласыз?
- Сіз өз бизнесіңізді — гүл сататын дүкен ашқыңыз келеді. Бірақ қалаңызда ондай гүл сататын дүкендер бар, демек, сіз үлкен бәсекеге тап боласыз. Дүкеніңіз табысты болу үшін қандай шара қолданасыз?



Назарларыңызға рахмет!