

О формировании предпринимательских способностей



Муниципальное бюджетное учреждение дополнительного образования «Центр детско-юношеского творчества»

Педагог дополнительного образования Белякова Ксения Николаевна

Педагог дополнительного образования Боброва Оксана Викторовна

Педагог дополнительного образования Крашенинникова Екатерина Александровна

Педагог дополнительного образования Заикина Вероника Ивановна

Педагог дополнительного образования Степанян Давид Ваганович

1. Психологический портрет типичного предпринимателя



1. Опора на собственные силы

- Это люди с внутренней мотивацией, т.е. они склонны надеяться только на себя и у них выражено стремление к независимости. Иначе, эту черту характера можно назвать Опора на собственные силы. В проведенных девяти специальных исследованиях было доказано, что предприниматели ощущают себя хозяевами жизни и между внутренней мотивацией и предпринимательским успехом существует положительная корреляция. Анкетирование 31 предпринимателя в г. Сент-Луисе (штат Миссури) показало, что чем удачливее предприниматель, тем в большей степени ему свойственна внутренняя мотивация и что это качество отличает предпринимателей среди прочих слоев населения, за исключением менеджеров.

2. Стремление к независимости и жажда успеха

- Другой особенностью предпринимателя отмечается Эта черта характера тесно связана с первой, т.е. опорой на собственные силы. Предприниматель это такой человек, который все делает по-своему и тогда, когда сам считает нужным. Таким людям трудно работать на кого-то другого.

3. Готовность к риску

- Следующей чертой предпринимателя является готовность к риску. В предпринимательской деятельности умение рисковать – будь это в финансовом, социальном или психологическом плане, является неотъемлемой ее частью. Поэтому без наличия данного качества невозможно заниматься предпринимательством.

4. Лидер, творческая личность, умеет пользоваться моментом и обладает развитой интуицией

- Предприниматель по натуре является лидером, творческой личностью, умеет пользоваться моментом и обладает развитой интуицией. Предприниматели, как правило, хорошие руководители, т.е. отменные менеджеры. Однако в отличие от менеджеров у них сильнее развитая интуиция, умение правильно выбрать момент, яркая индивидуальность. Менеджеры более склонны действовать по заранее составленному плану, заранее все просчитать, поэтому предсказуемы во всех своих действиях.

5. Способны постоянно переучиваться, совершенствоваться, умеют работать с людьми

- Предприниматели способны постоянно переучиваться, совершенствоваться, умеют работать с людьми, должны ясно выражать свои мысли как в устной, так и в письменной форме. Предприниматели постоянно пополняют свое образование за счет чтения специальных книг и журналов, участвуют в работе семинаров или специальных курсов. Курсы и семинары для предпринимателей, как правило, ориентированы на выработку у слушателей умения находить нестандартные решения, вырабатывать новые идеи, оценивать их перспективность, заключать сделки.

Черты характера, мешающие стать хорошим предпринимателем

- 1. Изобретатель – это человек одержимый своей работой и идеями. Это высокообразованные, способные творить, обладающие нестандартным мышлением, умеющие находить ответ разбивая сложные задачи на простые и т.д. Изобретатель результаты своей работы измеряет открытиями, изобретениями, а не прибылью. Для него главное поиск, исследование, а не доход, максимизация прибыли.

- 2. Флюгер – постоянно или периодически меняет род своей деятельности или другое. Никогда не доводит начатое дело до конца.
- 3. Простак – у него упрощенный взгляд на вещи. Он думает, что все можно решить просто и незамедлительно.
- 4. Недотрога – мнительный человек, все время сомневается, так и не дотрагивается. Скрывает свои намерения и идеи даже во вред делу.

- 5. Знайка – чрезмерное теоретизирование, не подкрепленное практикой. Хорошо подкован теоретически, но в практических делах беспомощен.
- 6. Аккуратист – приверженность к заведенному порядку. Педант, любит порядок и следует заведенному порядку даже тогда, когда следовало бы изменить.
- 7. Философ – излишняя мечтательность. Мечтатель и ...не более.
- 8. Инопланетянин – неадекватная мотивация. Для организации собственного дела не имеет ни поводов, ни мотивов, ни желаний.

2. Биография типичного предпринимателя

- Семья и детские годы
- Образование
- Личные качества
- Возраст
- Опыт прежней работы

1. Семья и детские годы

- Исследования доказано, что женщины-предприниматели чаще всего являются старшими детьми в семье. Действительно принято считать, что старший или единственный ребенок в семье получает больше родительского внимания, чем другие дети, потому он вырастает более самостоятельным и смелым. Анкетирование 408 женщин-предпринимателей проведенные в США подтвердили эти выводы. Однако убедительных доказательств по влиянию данного фактора до сих пор пока нет.
- Что касается профессии родителей, то здесь картина более четкая. Как правило, отцы предпринимателей также были предпринимателями. Пример отца-предпринимателя заразителен. Дух независимости и свободы, присущий отцу передается и детям и это чувство, привитое в детстве, остается с ними на всю жизнь. Это чувство независимости часто укрепляется и примером матери-предпринимателя.
- И далее, независимо от того, какую профессию имели родители предпринимателя, отношение в семье – это главный фактор, помогающий ребенку сформировать в себе качества необходимые предпринимателю. Предприниматели вырастают в семьях, где всегда готовы поддержать своего сына или дочь, где поощряется самостоятельность, трудолюбие и ответственное отношение к делу. Особенно важна моральная поддержка родителей (особенно со стороны отца) для женщин-предпринимателей.

2. Образование

- Образование играет важную роль в процессе становления предпринимателя. Причем речь идет не о дипломе, о высшем экономическом образовании, а образовании как процессе, который длится всю жизнь. Предприниматель должен постоянно повышать свой профессиональный уровень, чтобы эффективно решать возникающие проблемы. Кстати, об образовании – 70% женщин-предпринимателей в США и других странах имеют высшее образование. В большинстве случаев их специальность: филолог, психолог, педагог или социолог. Среди мужчин много инженеров, математиков и физиков. Вместе с этим, все они обладают экономическими образованиями или выражают заинтересованность в углублении знаний в области финансирования, стратегического планирования, маркетинга (особенно каналов сбыта) и управления. Образование предпринимателей можно условно обозначить среднее специальное-высшее.

3. Личные качества

- Для предпринимателя характерны такие черты качества как умение руководить, помогать другим, быть твердым, доброжелательным, уметь идти на уступки, находить новые решения, быть добросовестными и добиваться всегда желаемого. Сочетание вышеназванных черт и создает образ «победителя» - человека, у которого все получается, который может создать свое дело и добиться успеха. Термин «победитель» обычно применяется к преуспевающему предпринимателю.

4. Возраст

- Что касается возраста, в котором большинство предпринимателей начинают свое дело, то это обычно от 22 до 55 лет. Конечно предпринимателем можно стать в любом возрасте, однако для этого надо иметь опыт, финансовую поддержку и огромную энергию в этом направлении, а это все приходит с годами. Если все это уже есть, то чем раньше, тем лучше. Имеются также «критические, отправные точки», следующие с интервалом примерно 5 лет (25, 30, 35, 40, 45 и 50), когда человек начинает серьезно задумываться о том, чтобы завести собственное дело.

5. Опыт прежней работы

- Опыт прежней работы играет большую роль в жизни предпринимателя. Особенно важно иметь опыт работы в области финансовых операций, в частности получения банковского кредита и капиталовложений, разработки конкурентоспособных товаров и услуг, организации производства, сбыта и маркетинга.
- По мере того, как предприятие будет все более разрастаться и становиться крупнее по числу работников, большое значение начинают приобретать навыки и опыт руководителя. Помимо опыта руководящей работы, полезно иметь опыт предпринимательства. Начинать второе, третье или четвертое дело легче, чем первое. Чем сложнее дело, тем важнее иметь прошлый опыт предпринимательства. Большинство предпринимателей утверждают, что главное дело в их жизни не было первым.

3. О методах формирования предпринимательских способностей

- Книги
- Тренинги
- Личный коуч

Книги

- Наполеон Хилл «Думай и богатей»
- Айн Рэнд «Атлант расправил плечи»
- Роберт Киосаки «Богатый папа, бедный папа»
- Ричард Брэнсон «К черту все! Берись и делай»
- Робин Шарма «Монах который продал свой Феррари»

- Джеффри Янг, Вильям Саймон «Икона Стив Джобс»
- Михаил Веллер «Приключения майора Звягина»
- Е.В.Тарле «Наполеон»
- Теодор Драйзер «Трилогия желания («Финансист», «Титан» и «Стойк»)
- Олег Тиньков «Я такой как все»