

image not found or type unknown



Предпринимательское поведение (ПП) — это модель поведения человека, демонстрация и развитие которой с максимальной вероятностью позволяют реализовать всё перечисленное выше и многое другое.

Предпринимательское поведение (ПП) полезно в решении задачи получения сверхдостижений для вашей жизни и вашего любимого дела с достаточным психологическим комфортом, допустимым уровнем стресса и максимально положительными побочными эффектами.

Как и любая поведенческая модель, предпринимательское поведение может быть проявлено через хорошо проработанную, сформированную, целостную роль. Вашу роль. Из этой роли вы демонстрируете это самое предпринимательское поведение, принимаете определённые решения и действуете!

Каким нужно быть человеком, чтобы ПП стало возможным? На что опираться внутри себя?

Живым. Это в первую очередь.

Вам придётся быть собой настоящим, чтобы сформировать ПП у себя и следовать ему достаточно долго, чтобы достичь своих амбициозных целей. Большие открытия, большой бизнес, большая наука, большой регион, значимые достижения на уровне вашей семьи, вашей жизни или цивилизации требуют многих лет целенаправленного труда. Что происходит в богатом и насыщенном внутреннем мире человека, для которого демонстрация подобного поведения является естественной формой и нормой? Может быть удивительно, но очень часто я вижу как ПП становится преобладающим поведением в жизни человека под давлением обстоятельств, внешней необходимости и кризиса с угрозой жизни — мнимой или реальной, не столь важно.

Девиз подавляющего большинства недобросовестных бизнесменов, предпринимателей: «На войне все средства хороши, главное — прибыль!».

А поведение в бизнесе требует только одного — уважения. В предпринимательстве нет главных и второстепенных: не будь вас, покупателям нечего было бы покупать, не будь потребителя, вам некому было бы все это продавать.

Единственным же приоритетом в бизнесе должно равенство: предпринимателей, работников, работодателей, продавцов, покупателей. Если вы хотите, чтобы уважали вас – проявите сначала свое уважение к окружающим. Искреннее уважение чувствуется на расстоянии, всегда вызывая ответное уважение.

Бизнес не должен быть войной, он должен представляться дипломатией. При грамотной дипломатии войны никогда не будет.

Искренне радуется, что образованных, порядочных, думающих людей в бизнесе ежегодно становится все больше. Будущее за теми, кто будет добиваться поставленных целей, не идя по головам или пользуясь случаем, а ответственно выбирая свое поведение в бизнесе.

Психология поведения человека в собственном бизнесе

Статистика гласит, что успех любого дела на 40% зависит от умения руководителя вести переговоры и говорить на одном языке с партнерами. Как показывает практика, достичь желаемого в переговорах лучше всего получается людям в меру агрессивным, без комплексов неполноценности и личных проблем.

Переговорный процесс – это своеобразная игра. Чтобы овладеть искусством такой игры, достаточно ознакомиться с правилами, вовремя включить выдержку и немного потренироваться.

Подобные навыки необходимо постоянно отшлифовывать на практике в реальной жизни. И со временем придет понимание других людей, причин их поведения, а также выработается умение находить индивидуальный подход к каждому отдельному человеку.

На поведение предпринимателей влияют не только внутренние установки, но и внешние обстоятельства, порожденные конкретной исторической обстановкой, государственной идеологией, культурой нации, а также того социального слоя, из которого формировался предпринимательский социум.

Чтобы создавать ситуации, развивающие предпринимательские способности, нужно осознать не только то, что они представляют из себя континуум, в котором люди представлены в виде субъектов с ярко выраженными способностями и без таковых. Необходимо также разбить область применения данного вида деятельности по сложности предпринимательства от крупных фирм, занимающихся «высокой технологией», до мелких предприятий, у которых

новаторская функция проявляется лишь на стадии зарождения и эпизодически в процессе работы.

Тем, кто обладает яркими предпринимательскими способностями, надо создавать социальные и экономические условия. Ведь талантливые предприниматели, как и творческая интеллигенция, «представляют один из редких ресурсов нации». Дж. Деллан и Е. Лидсей подчеркивают важность государственных мероприятий, стимулирующих инновационные предпринимательские процессы, так как указывают на прямую связь между ними и развитием предпринимательства.

Короче говоря, предприниматель, добивающийся успеха, стремится совершать действия нестандартного характера, не имеющие аналога, которые обеспечивают ему в нужное время и в нужном месте необходимое превышение спроса на его продукт над предложением и соответствующие этому ценовые преимущества¹⁴. Таким образом, предпринимательство – это инновационная модель экономического поведения. Она ориентированна на остаточный доход, не доступный другим стандартно действующим агентам рыночного процесса. А в более широком смысле предпринимательское поведение – одна из инновационных форм социального поведения.

Известно, что все исходные компоненты рыночного процесса, включенные в экономический оборот, весьма неустойчивы и динамичны. Это же можно отнести и к многочисленным их комбинациям, которые возникают и исчезают в процессе решения множества стохастически переплетающихся и нестандартных задач, связанных с получением выгоды (вознаграждения) от оборота экономических ресурсов.