

image not found or type unknown



Психология – это наука, уделяющая основное внимание пониманию внутреннего состояния человека, его внутренних мотивов и скрытых причин того или иного поведения. Значение психологии в обучении предпринимательству очень велико, так как именно понимание человеческих мотивов, понимание причин того или иного поведения людей лежит в основе успешной предпринимательской деятельности.

Актуальность психологии сложно переоценить, ведь бизнес существует и функционирует за счет общения между людьми. Чтобы бизнес был успешным общение на всех этапах должно быть эффективным – от телефонных разговоров с партнерами до обсуждения и заключения сделок. Сейчас даже появилась такая профессия, как бизнес-психолог. Экономическая психология изучает механизмы, процессы, виды экономического поведения и другие аспекты. Именно психология позволяет оценить возможности человека в предпринимательстве.

Многие замечали, что у некоторых людей легко получается создавать огромные предприятия, а другие прикладывают много усилий, но не достигают желаемого результата даже при наличии средств и ресурсов. Почему одному сопутствует удача, а другому не везет? Причина как раз в психологических качествах личности.

Очень наглядно влияние психологии можно рассмотреть на таком элементе ведения бизнеса, как переговоры. Здесь знания психологии весьма важны. Некоторые заблуждения о переговорах достаточно распространены. Здесь также важно сказать о расстановке столов, стульев, офисных приборов, о позе, мимике и жестах, даже о тембре речи и т.д. Например, для расположения партнеров, можно выйти из-за стола-укрытия, не скрещивать руки на груди, расстегнуть пуговицы на пиджаке, немного ослабить галстук и т.п. (кстати, эти же приемы можно использовать для большего понимания сотрудниками!).

Еще одним важным моментом, который связан с психологией в бизнесе, является встреча с различным видом мошенничества и махинаций. Как говорят психологи, лжец, как бы искусно он не лгал, не сможет полностью скрыть свою ложь, так как ее можно увидеть из-за несогласованности в мимике, речи и жестах человека. Обмануть человек может только на сознательном уровне, а с бессознательным уровнем он бессилён. Если человек прикасается, например, к носу, немного

поправляет брови, пытается стряхнуть с себя невидимые пылинки, или же, взгляд его опущен вниз – это сигнал. Чтобы задуматься. Получается, что знание психологии помогает избежать обмана и помогает более успешно вести дела.

Так, желание успешно вести бизнес не давая себя обмануть является одним из основных поводов к изучению основ психологии в процессе обучения предпринимательству.