



„PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ I KSZTAŁTOWANIE KARIERY ZAWODOWEJ”

UCZELNIE SZKOŁOM
– o finansach z NBP



Dlaczego im się udało?



Czy da się nauczyć być przedsiębiorczym?

Poprzez odpowiednie kształtowanie umiejętności, postaw i zachowań... oczywiście zdobywanie wiedzy, ważne jest też doświadczenie!

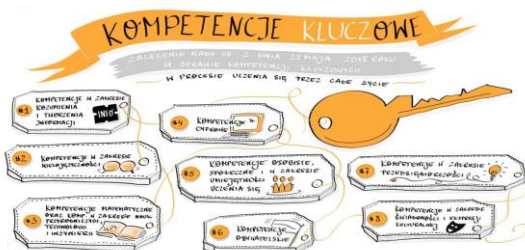
POTRZEBNA JEST CHĘĆ ROZWOJU I....

- wysoka potrzeba sukcesu, osiągnięć, uznania.
- pozytywne nastawienie do życia.
- odwaga w działaniu i myśleniu.
- energia, entuzjazm w działaniu.
- nawiązywanie przyjaznych stosunków z ludźmi.
- dobra komunikacja interpersonalna.
- umiejętność podejmowania decyzji.
- racjonalne podejście do ryzyka.
- umiejętność współpracy i współdziałania.
- i.....



PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ I PRZEDSIĘBIORCA

W teorii ekonomii przedsiębiorczość definiowana jest jako swoista forma pracy lub jako czwarty (obok pracy, ziemi i kapitału) czynnik produkcji. Główne cechy przedsiębiorców to m.in. umiejętność dostrzegania potrzeb i doskonalenia pomysłów, zdolności do wykorzystywania nadarzających się okazji oraz gotowość do podejmowania ryzyka.



Przedsiębiorczość, to również umiejętność wykorzystania niekorzystnych sytuacji tak, aby czerpać z niej profity



10-latkę próbowała sprzedać babcię na eBay'u
Włoszka napisała w ofercie: „Za babcią jest trydająca i przepiękna, ale też lubi się przytulac i rozwiązywać krzyżówki. Zgłoszono się 27 chętnych.”

Przedsiębiorczość
Trzeba jej się uczyć od najmłodszych lat

Warto uczyć się od innych – szukać benchmarków:



Nie należy się też załamywać, jak coś idzie nie tak...

Niepowodzenie w biznesie cię uczy:

„Nie zawiódłem. Właśnie znalazłem 10 000 sposobów, które nie zadziałają”. – Thomas Alva Edison.
Ludzie, którzy popełniają błędy, często uczą się szybciej. Kiedy przegrywasz, dowiadujesz się, co działa, a co nie.
Inwestorzy wysokiego ryzyka inwestują w przedsiębiorców, którzy mieli wiele problemów biznesowych.
Uważają, że przedsiębiorca, który nigdy nie doświadczył porażki, jest niesprawdzony.

By odnieść sukces trzeba zaakceptować niepowodzenie i wystarczająco często zawodzić.
Powody dla których będzie to dobre dla przyszłego przedsiębiorcy:

1. Niepowodzenie w biznesie uczy,
2. Możesz wtedy odkryć, czego Ci brakuje,
3. Niepowodzenie w biznesie zmusza do zatrzymania się,
4. Porażka w biznesie może być zapowiedzią sukcesu,
5. Niepowodzenia w biznesie często tworzą odporność na strach,
6. Niepowodzenia w biznesie tworzą cechy przedsiębiorcze,
7. Porażka czyni sukces bardziej wartościowym,
8. Niepowodzenia tworzą silną historię osobowości.

A przykład...



Szukanie nisz rynkowych lub nierozwiązanych problemów

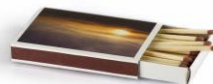
Jak znaleźć odpowiedni pomysł na biznes?



1. Szukaj problemów do rozwiązania.
2. Podpatruj i adaptuj.
3. Obserwuj jak inni rozwiązyli jakiś problem, może zrobisz to lepiej.
4. Szukaj w internecie.
5. Rozwijaj swoje pasje i zainteresowania.
6. Przeanalizuj swoje doświadczenie zawodowe.
7. Znajdź usterkę produktu lub usługi i usuń ją.
8. Szukaj specjalizacji – zawężenie i precyzowanie oferty.
9. Poszukuj kompleksowości – rozszerzanie zakresu oferty.
10. Indywidualizuj usługi.
11. Spróbuj przełożyć produkty i usług z rynku detalicznego do biznesowego i na odwrot.
12. Popularyzuj produkty niszowe.
13. Adaptuj istniejące produkty do nowej grupy docelowej.
14. Słuchaj swoich przeczuć.
15. Pozycjonuj produkty powszechne, jako produktu ekskluzywnie.

**Wynalazki przez przypadek:
ZAPALKI**

W 1826 roku brytyjski farmaceuta John Walker włożył patyk do opakowania z chemikaliami, by je zamieszać. Po kilku chwilach zauważył, że substancja zdążyła wyschnąć, więc spróbował się jej pozbyć pocierając patyk o podłogę. Ku jego zdziwieniu drewniany kijek zaczął płonąć. Walkerowi jednak nie przyszło do głowy, by opatentować swój wynalazek, więc pomysł został skradziony przez Samuela Jonesa



Mikrofalówka

W 1945 roku Percy Spencer pracował z magnetronem emitującym fale mikrofalowe, kiedy nagle zorientował się, że czekolada w jego kieszeni zupełnie się roztopiła. Po chwili doszedł do wniosku, że promieniowanie mikrofalowe z magnetronu jest przyczyną całego zajścia i postanowił stworzyć urządzenie, które dziś wykorzystujemy w kuchni



Sacharyna

W 1879 roku Constantine Fahlberg badał związki chemiczne smoły węglowej. Pewnego dnia zapomniał umyć ręce i podczas jedzenia zorientował się, że jego posiłek ma dziwny i słodkawy posmak. Szybko doszedł do wniosku, że to prawdopodobnie substancje chemiczne z laboratorium. Tak odkrył słodką substancję sulfimid o-benzoosowy, na którą zarejestrował patent pod nazwą sacharyna



CIEKAWOSTKA

Pewnego dnia, Enzo Ferrari, powiedział jednemu panu: "może i potrafisz prowadzić traktor, ale nie dasz rady prowadzić Ferrari". Ten pan zdenerwował się i zaprojektował swój własny, idealny samochód. Jego nazwisko to Ferruccio Lamborghini.



1951 -- Narodziny L 33 — pierwszy ciągnik wyprodukowany w całości (oprócz silnika) przez firmę Lamborghini: rzędowa, 6-cylindrowa jednostka firmy Morris, zasilana ropą naftową o pojemności 3500 cm³, wyposażona w rozpylacz paliwa opatentowany przez Ferruccio Lamborghini.



Takich wynalazków, potrzebujemy do ułatwienia sobie życia i jego poprawy w różnych aspektach



PRZYKŁAD



Problem ?



Tak... jest ciężko...



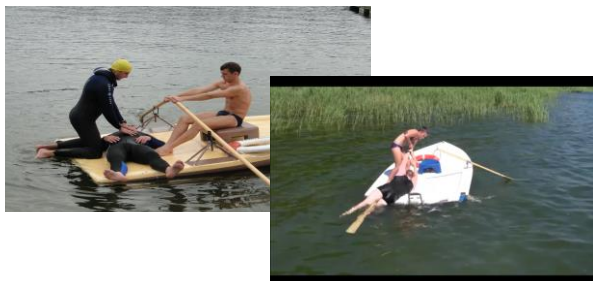
Tak niestety też jest ciężko...

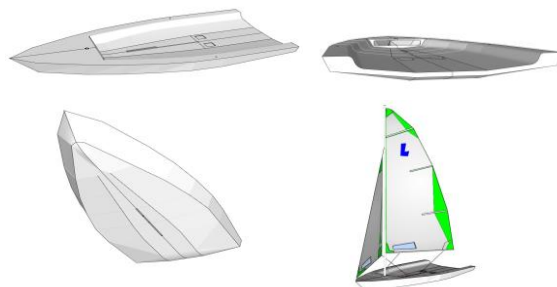


Czy każda łódź musi mieć burty i pawęż ?



Ale tak ... zdecydowanie łatwiej 😊

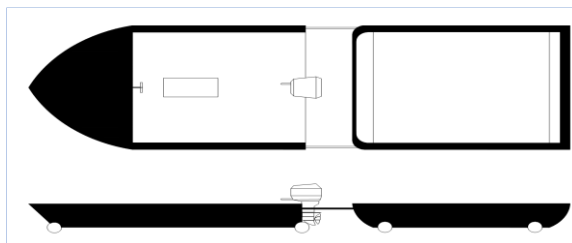


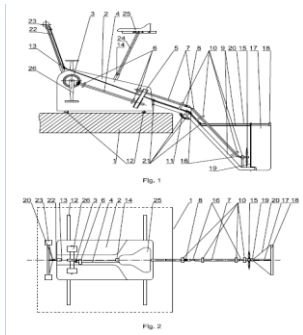


A od tego się zaczęło...
Przełomowe wynalazki, innowacyjne rozwiązania zaczynają
swoją historię w garażu.....☺



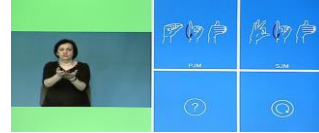
**W planach... zespół ratowniczy oraz mobilny rowerek
wodny**





Inne ciekawe przykłady:

system SyKoMi (czytnik języka migowego). Jest to system wspierający komunikację osoby głuchoniemej z urzędnikiem. System ten jest aktualnie zainstalowany w Wydziale Spraw Obywatelskich Urzędu Miasta Rzeszowa. Wypowiedzi osoby głuchoniemej w języku migowym są obserwowane przez kamerę i tłumaczone przez komputer na język pisany lub mówiony. Tłumaczenie przedstawiane jest urzędnikowi. Wypowiedzi urzędnika, wybrane przez niego z bazy danych, są przedstawiane osobie głuchoniemej w postaci filmu w języku migowym. (POLITECHNIKA RZESZOWSKA)



aplikacja BlinkMouse, pełniącą funkcję myszki ekranowej obsługiwanej za pomocą zamierzonych mrugnięć. Mrugnięcia wykrywane są na podstawie obrazu z kamery. Powstała z myślą o osobach sparaliżowanych, u których zachowała się funkcja mrugania. W połączeniu z klawiaturą ekranową daje możliwość obsługi komputera bez pośrednictwa standardowych urządzeń peryferyjnych (myszki i klawiatury) (POLITECHNIKA RZESZOWSKA).



Interaktywny photon robot

Pierwszy interaktywny robot edukacyjny dla dzieci, który poprzez aplikację mobilną oraz powiązane z nią doświadczenia i eksperymenty wprowadza dzieci w świat nowych technologii. Photon przeznaczony jest do samodzielnej i indywidualnej nauki w domu, w której dziecko rozwija swojego robota. Wszystkie zadania i eksperymenty oparte są o fabularną historię w aplikacji, w której użytkownik pomaga Photonowi pokonywać kolejne wyzwania, jednocześnie ucząc się podstaw programowania oraz logicznego myślenia. (POLITECHNIKA BIAŁOSTOCKA)



SUKCES.....





Czasem trzeba jednak pamiętać, że....



Prowadzenie biznesu wcale nie musi się wiązać z pojawieniem się wszechogarniającego ryzyka, problemów i dużymi kosztami....



Skąd pomysł na biznes???

- Identyfikacja niszy rynkowej w danej działalności/branży
- Własna wyobraźnia - własny pomysł;
- W wyniku prac B+R;
- Analiza rynku i trendów w danej branży:
 - Informacja o oczekiwaniach rynkowych,
 - Informacja o zagadnieniach technicznych i technologicznych wymagających rozwiązań,
- Regionalne Strategie Innowacji, itp.;
- Przeszukiwanie baz patentowych,
- Kontakty z (potencjalnymi) odbiorcami,
- Analiza zasobów badawczych uczelni pod kątem komercjalizacji,
- Nowe zastosowanie istniejącej technologii,
- Prasa specjalistyczna;
- Imprezy handlowe;
- Istniejące firmy;
- Skopiowanie sprawdzonego pomysłu;
- ...Wszystko może być inspiracją...

Określenie predyspozycji

i właściwości osoby zakładającej własne przedsiębiorstwo

Potencjalny przedsiębiorca powinien charakteryzować się przedsiębiorczością, co oznacza, że powinien *„posiadać zdolność do tworzenia i wizualizowania szans, przejmowania kontroli nad możliwościami, absorbowania i organizowania niezbędnych środków, prowadzących do powstania nowych dóbr”* oraz kreatywnością.

Pod określeniem „kreatywność” rozumieć można umiejętność tworzenia nowych, oryginalnych pomysłów, niepowielających utartych schematów.

A jak Ty rozumiesz to pojęcie?????



TEST:

„CZY POSIADASZ ODPOWIEDNIE PREDYSPOZYCJE DO POPROWADZENIA WŁASNEGO BIZNESU?”

Pierwsza – bardzo ważna faza podczas zakładania własnej działalności gospodarczej

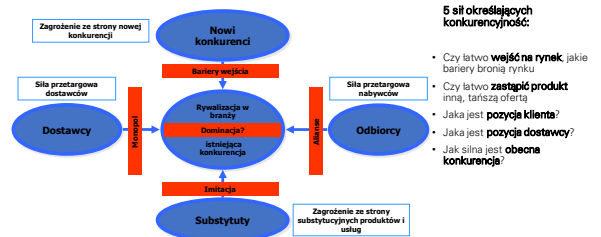
Generalne reguły postępowania:

- Identyfikacja dużej liczby pomysłów!
- Zasada efektywności procesu poszukiwań
- Kryteria wstępnej selekcji
 - Potencjał rynkowy, sprzedaż, klienci
 - Specyfika branży, konkurencja
 - Warunki realizacyjne
 - Poziom zaangażowania inwestycyjnego/finansowanie

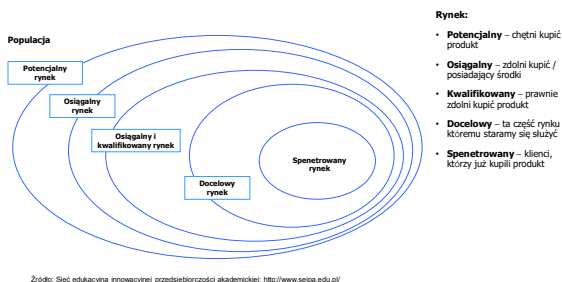
Ewaluator – proste narzędzie wstępnej oceny projektu

- **Budujemy założenia** biznesowe / weryfikacja podstawowej logiki przedsięwzięcia
- **Badamy założenia** biznesowe – konieczność zachowania poziomu ogólności (zwykle szczegóły nie są jeszcze znane)
- **Warianty / zmienne parametry** – testujemy założenia w poszukiwaniu optimum i/lub realnych warunków realizacji:
 - Sprzedaż – ile i za ile
 - Koszty – stałe i zmienne
- Możliwość różnicowania ilości
- Możliwość różnicowania cen
- Możliwość badania efektu realistycznych założeń
- Możliwość poszukiwania realistycznych założeń w oczekiwaniu danego efektu

Rynek i konkurencyjność rynku – 5 sił (Porter)



Definiowanie rynku – kim jest klient?



Finansowanie działalności gospodarczej

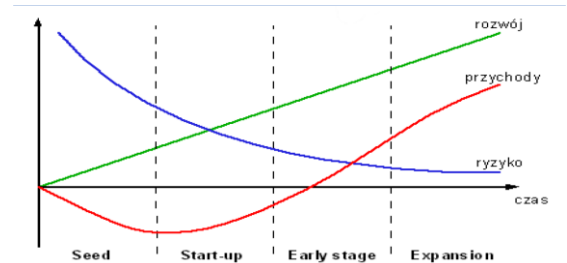
Wszystkie firmy na każdym poziomie rozwoju potrzebują kapitału !!!!

Problem jego braku najbardziej jest jednak widoczny w przypadku przedsięwzięć w tzw. fazie „niemowlęcej”, w szczególności w dziedzinie usług, nowych technologii i obszarów, w których aktywna materialna lub posiadana wiedza i proponowane nawet bardzo innowacyjne rozwiązania, jako zabezpieczenie dla banku lub inwestora, nie odgrywają znaczącej roli.

Firmy w różnych fazach rozwoju pozyskują kapitał na rozwój z różnych źródeł. Stosuje się następujący podział na **fazy rozwoju firmy** (część używana są terminy angielskie, podane w nawiasach):

Ryzyko, czas i przychód we wczesnych fazach rozwoju firmy

- **Kapitał zasiewowy/założkowy (seed capital)** – finansowanie rozwoju pomysłu; np. stworzenie prototypu, badań rynku, tworzenie biznes planu.
- **Kapitał początkowy (start-up capital)** – finansowanie okresu rozwoju produktu i początkowej fazy marketingu firm działających, ale nie prowadzących jeszcze sprzedaży.
- **Kapitał wczesnego rozwoju (early stage capital)** – finansowanie firm, które zakończyły proces rozwoju produktu, rozpoczęły sprzedaż, ale potrzebują środków na zwiększenie mocy produkcyjnych i rozwój sprzedaży konieczny do osiągnięcia rentowności.



Nowe przedsięwzięcia technologiczne

- Oparte na innowacjach technologicznych (nowe produkty, nowe procesy)
- Co to znaczy być innowacyjnym?
 - W skali globalnej?
 - W skali krajowej, na poziomie regionu
 - Czy wystarczy wdrażanie innowacyjnych rozwiązań nie znanych wcześniej w firmie
- Innowacyjność już funkcjonujących a innowacyjność nowych firm
 - Istniejące bazy na posiadanym potencjale
 - Nowe firmy – konieczność przebicia się na rynku

Własny biznes – argumenty na „TAK”

- Satysfakcja zawodowa (także jako wynalazcy, innowatora)
- Satysfakcja z pracy na swoim, osiągnięcie sukcesu wyłącznie własnymi siłami
- Szansa na „duże pieniądze”
- Szansa na spełnienie się w kategoriach społecznych i obywatelskich

- Uruchomienie nowego biznesu technologicznego jest trudne ale współcześnie warunki dla takich działań są dość korzystne,
- Nowe formy wsparcia oparte na znacznych pieniądzach (Programy UE),
- Nagromadzony zasób doświadczeń w skali międzynarodowej,
- Doświadczenia potwierdzają, że udział w różnego rodzaju działaniach przygotowawczych (w tym szkoleniach) zwiększa szansę na odniesienie sukcesu.

Naprawdę warto spróbować!

Własny biznes – argumenty na „NIE”

- Obiektywne trudności na starcie
- Prozaiczność spraw do rozwiązania, poczucie degradacji
- Obciążenie pracą, stres
- Trudności pogodzenia sfer biznesowej ze sferą rodzinną
- Ryzyko porażki finansowej, odpowiedzialność prawna

WŁASNA DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZA/ FIRMA

Od wynalazcy do przedsiębiorcy technologicznego

- Połączenie
 - Znajomości technologii (wiedzy technologicznej)
 - Orientacji przedsiębiorczej
 - Dynamizmu
- Im wcześniej aspekty marketingowe, finansowe itd. zostaną zderzone z aspektami technicznymi, tym większe szanse na powodzenie biznesu
- A może skupić się na kwestiach technologicznych, powierzając prowadzenie biznesu innym?

ANALIZA POMYSŁÓW BIZNESOWYCH

- Określenie poziomu innowacyjności pomysłu biznesowego;
- Identyfikacja niszy rynkowej,
- Czy od razu patentować swój pomysł, a może w ogóle nie myśleć o patentowaniu?
- Jak są mocne i słabe strony oraz szanse i zagrożenia pomysłów biznesowych;
- Czy zatrudnić pracownika/ów, czy może poprowadzić biznes samodzielnie?
- Czy, i w jaki sposób współpracować z uczelnią, ośrodkiem B+R?
- Budowanie oferty dla klienta uwzględniając różne preferencje,
- Czy mój biznes będzie opłacalny? (jakie mogę uzyskać poziomy cen za oferowane produkty/usługi?, z jakimi kosztami muszę się liczyć – koszty stałe/zmienne...)
- Czy można już w tym momencie zidentyfikować konkurenta/konkurentów?
- Jakie strategie wejścia na rynek zastosować?
- Jak się zareklamować – rozpowszechnić informację o firmie i jej produktach/usługach?
- Analiza ryzyk pojawiających się na każdym etapie prowadzenia działalności gospodarczej.

Analiza Metodą SMART i SWOT do czego służą...

ĆWICZENIA

Wyznaczanie celów metodą SMART:

Metoda SMART to narzędzie, które pomaga tak określić cel działania, aby ułatwić jego realizację.

- Specific - ściśle określony
- Measurable - mierzalny
- Actionable - wymagający działania
- Realistic - realny
- Time lined - określony w czasie

Które z celów są SMART?

- Nasze przedsiębiorstwo na pewno osiągnie sukces.
- W ciągu tygodnia przygotuję biznesplan.
- Nasz dział opracuje wyjątkową kampanię reklamową.
- Będę solidnie pracował w naszym przedsiębiorstwie.
- Planujemy, aby wskaźnik rentowności na koniec roku wynosił ponad 35%.
- Nasze produkty będą bezkonkurencyjne.
- Na najbliższe zebranie wspólników dyrektor ds. finansowych sporządzi analizę rentowności przedsięwzięcia

Specific - ściśle określony
Measurable - mierzalny
Actionable - wymagający działania
Realistic - realny
Time lined - określony w czasie



Analiza Metodą SMART

DZIAŁAM EFEKTYWNIJE JEŚLI:

- mam określony cel,
- wiem, jakie zadania przyczynią się do osiągnięcia celu,
- znajduję czas na te zadania.

JESTEM PO POSTU BARDZO KONKRETNY W TYM CO ROBIE I JAK TO ROBIE!!!!

Które z celów są SMART?

- Nasze przedsiębiorstwo na pewno osiągnie sukces.
- W ciągu tygodnia przygotuję biznesplan.
- Nasz dział opracuje wyjątkową kampanię reklamową.
- Będę solidnie pracował w naszym przedsiębiorstwie.
- Planujemy, aby wskaźnik rentowności na koniec roku wynosił ponad 35%.
- Nasze produkty będą bezkonkurencyjne.
- Na najbliższe zebranie wspólników dyrektor ds. finansowych sporządzi analizę rentowności przedsięwzięcia

Specific - ściśle określony
Measurable - mierzalny
Actionable - wymagający działania
Realistic - realny
Time lined - określony w czasie

Cechy dobrych celów

SPECYFICZNE	dostosowane do naszych problemów
MIERZALNE	określone w wymiernych liczbach
APROBOWANE	uzgodnione z partnerami i innymi osobami
REALNE	możliwe do zrealizowania ze względu na nasze możliwości
TERMINOWE	określone w czasie (kiedy i jak długo)

Popatrzmy

szczegółowy i konkretny mierzalny określony w czasie uzgodniony

Celem projektu (na zrealizowanie którego ubiegamy się o dotację w wysokości 25.000 zł) jest **utworzenie dziesięciu miejsc pracy**. Zrealizowane to będzie poprzez rozbudowanie stacji paliw, zlokalizowanej przy drodze krajowej Nr 7 o objętość myjni. Wnioskodawca zrealizuje to w okresie styczeń - kwiecień, przed rozpoczęciem wzmożonego ruchu turystycznego. Wnioskodawca posiada wszystkie niezbędne uzgodnienia formalno-prawne. Projekt został uzgodniony również z radą sołectką (w załączeniu kopia sprawozdania z zebrania wiejskiego).

I porównajmy

Celem projektu jest **zmniejszenie bezrobocia** w gminie. Projekt, którego dofinansowanie umożliwi realizację **różnorodnych działań** na rzecz wzrostu miejsc pracy zamierzamy zrealizować bezpośrednio po otrzymaniu dotacji. Warto zastrzec, że projekt, ze względu na **zwiększenie społeczne** znajduje poparcie lokalne (w załączeniu kopia strategii gminy, której jednym z celów jest aktywizacja rynku pracy).

O ile chcemy zmniejszyć bezrobocie?
Czy aby metody są właściwe?
Kiedy - może dotacja będzie przekazana zimą?
A może jeden sąsiad powie NIE dla inwestycji?

ANALIZA SWOT



SILNE STRONY	SŁABE STRONY
- Co robisz dobrze? - Jakie są Twoje kompetencje, umiejętności, zasoby? - Za co jesteś chwalony przez innych? - Czym się wyróżniasz w swojej dziedzinie, co robisz lepiej od innych? - Co uznajesz za swój największy atut?	- Co robisz niewłaściwie? - Jakich umiejętności, kompetencji Ci jeszcze brakuje? - Za co inni Cię ganią? - Co inni robią lepiej w Twojej dziedzinie? - Jaka jest Twoja największa słabość?
SZANSE	ZAGROŻENIA
- Kto Ci sprzyja? - Na czyją pomoc, wsparcie możesz liczyć? - W jakich instytucjach możesz otrzymać pomoc? - Jakie są Twoje możliwości ekonomiczne? - Czy dysponujesz dodatkowymi umiejętnościami, które mogą być przydatne?	- Kto nie będzie Ci sprzyjał? - Kto może Ci szkodzić, przeszkadzać, zniechęcać Cię? - Czy Twoja sytuacja zawodowa może się pogorszyć? - Co nie jest stabilne, uporządkowane? - Czego powinien unikac?

Silne strony	Słabe strony
- Dobra lokalizacja lokalu, - Produkty i usługi w przystępnych cenach, - Dobrze przygotowany do pracy personel instruktorów, - Wysoka jakość sprzętu, - Dobra znajomość rynku, - Ogólna organizacja i pełne poświęcenie.	- Niewystarczające własne środki finansowe, - Firma nie jest jeszcze znana na rynku.
Szanse	Zagrożenia
- Rosnąca moda na aktywny tryb życia, - Wąska oferta większości konkurentów i nie profesjonalne prowadzenie biznesu, - Wprowadzenie różnorodnych promocji, - Daleko idące plany rozwojowe.	- Rozwój obecnej konkurencji, - Pojawienie się nowej konkurencji na wysokim poziomie, - Niskie dochody ludności.



Bardzo istotne aspekty, to także:

1. Twoja komunikatywność,
 2. Asertywność,
 3. Współpraca w zespole,
 4. Kwestie rozwiązywania/sterowania konfliktem,
 5. Twoje zdolności kierownicze,
 6. Twoje umiejętności negocjacyjne,
 7. Zagadnienia związane ze stresem i przeciwdziałaniem mu,
 8. Zmiana i opory przeciwko nim oraz...
- ...wiele, wiele więcej...

Osoba decydująca się na tę „rolę” społeczną musi mieć świadomość, że przedsiębiorcą jest się 24 godziny na dobę, siedem dni w tygodniu i 365 dni w roku!!!

ROZWIĄŻ TEST NA KOMUNIKOWANIE SIĘ I SPRAWDŹ SWOJĄ KOMUNIKATYWNOSĆ – Ćwiczenie



Osobowość/ Charakter/ Temperament



Osobowość:

Charakterystyczna dla danej jednostki ogólna suma sposobów reagowania na innych ludzi i wchodzenia z nimi w interakcje.

Charakter (zespół cech osobowości związany z przekonaniami moralnymi, pojęcie używane do pozytywnego i negatywnego wartościowania osobowości jednostki)



Temperament:

Zespół formalnych cech zachowania się wrodzonych i względnie trwałych będących psychicznym przejawem ogólnego typu układu nerwowego i kompozycji cech procesów nerwowych, których połączenie określa dynamikę zachowania się, tzn.:

- siłę reakcji (wielkość, intensywność, aspekt energetyczny zachowania – reaktywność temperamentu)
- szybkość reakcji (tempo powstawania i zanikania reakcji emocjonalnych i reakcji motorycznych, aspekt czasowy zachowania człowieka – ruchliwość temperamentu)

Typy temperamentu:
Sangwinik, Flegmatyk, Choleryk,
Melancholik



Ćwiczenie: Identyfikacja typów temperamentalnych uczestników szkolenia

Różnice pomiędzy temperamentem i osobowością:

- Temperament ma podłoże biologiczne (przekazywany jest wraz z materiałem genetycznym), osobowość w większym stopniu tworzy się wraz z rozwojem człowieka,
- Temperament charakteryzuje wszystkie zwierzęta wyższe, a osobowość tylko człowieka,
- Rozwojem temperamentu nie możemy pokierować, rozwojem osobowości – jak najbardziej,
- Temperament może być bazą dla kształtowania się niektórych cech osobowości.
- Temperament wiąże się z pewnymi zachowaniami powtarzalnymi u różnych ludzi natomiast osobowość jest zbiorem cech specyficznych dla danej jednostki.

ŁĄCZENIE SPRZECZNOŚCI

Praca w zespole

Praca indywidualna

Komunikatywność

Introwertyczność

Kreatywność

Dobra organizacja pracy

Skupienie na detalach

Wizja całości

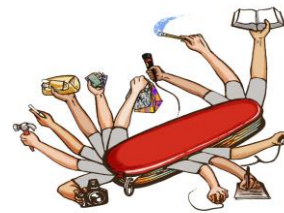
Szybkość

Precyzyjność

Asertywność

Ugodowość

Czy jestem wielozadaniowy????



Ale.... czy ciągle doskonalę swoje umiejętności????

- Platforma „Google Internetowe Rewolucje” – zawierające ciekawe zasoby: kursy, materiały i narzędzia: <https://learn.digital.withgoogle.com/internetowerewolucje>
- Szczególnie przydatne będą dla nauczycieli:
- „Kursy on-line”: to baza 28 kursów, kończących się zazwyczaj możliwością uzyskania wartościowego certyfikatu i pozwalających uzyskać dostęp do wielu bezpłatnych materiałów edukacyjnych, które mogą pomóc rozwinąć firmę lub osiągnąć sukces zawodowy: <https://learn.digital.withgoogle.com/internetowerewolucje/courses>
- Najciekawsze kursy:
- „Komunikacja w biznesie”: <https://learn.digital.withgoogle.com/internetowerewolucje/course/business-communication>
- „Podstawy marketingu internetowego”: <https://learn.digital.withgoogle.com/internetowerewolucje/course/digital-marketing>
- „Przedstawianie pomysłów w formie opowieści lub projektu”: <https://learn.digital.withgoogle.com/internetowerewolucje/course/storytelling-design>
- Zwięzłe i precyzyjnie opisane i pogrupowane różne narzędzia i programy, które mogą pomóc rozwinąć firmę, a jednocześnie jest możliwość darmowego ich pobrania i można z nich korzystać również w celach szkoleniowych i doradczych: <https://learn.digital.withgoogle.com/internetowerewolucje/tools>

ASERTYWNOŚĆ:



Pojawiła się w polu zainteresowań psychologów pod koniec lat czterdziestych – początkowo jako **metoda terapeutyczna** – (dla potrzeb pracy z osobami lękowymi), z czasem również jako **element treningu kompetencji** dla osób nie wykazujących zaburzeń psychicznych.

Początkowo wiązano ją z osobowością (mówiono nawet o istnieniu cechy asertywności) – obecnie dominuje behawioralne traktowanie asertywności jako **typu zachowania** służącego do osiągnięcia zamierzonych celów osobistych, czy wręcz: „zespołu umiejętności” o charakterze kompetencji osobistych”.

Asertywność / Agresja / Uległość – Podsumowanie

TYM SAMYM ASERTYWNOŚĆ OZNACZA:

- przywiązywanie znaczenia do tego co się myśli i czuje (posiadanie szacunku do samego siebie i do innych także), liczenie się ze sobą oraz oczywiście z innymi, co wymaga znajomości m.in. własnych możliwości i ograniczeń.
- umiejętność wyrażania samego siebie w sposób właściwy, jasny i bezpośredni oraz co bardzo ważne – szczerzy,
- poszanowanie praw innych, czego często nam brakuje!

postawa ULEGŁA / PASYWNA	postawa ASERTYWNA	postawa AGRESYWNA
ciągłe tłumaczenie się rzadkie zwroty w pierwszej osobie „Ja”, „Moim zdaniem” zwroty typu „moje zdanie nie ma tu znaczenia” częste „przepraszanie”, prośbienie o wybaczenie izolowanie się od grupy „Ty jesteś świetnym pracownikiem, ja nie”	rozdzielanie faktów od opinii zwroty w pierwszej osobie „Ja”, „Moim zdaniem” brak obwiniania, konstruktywna krytyka, stanowcze wyrażanie zdania dawanie sugestii, propozycji rozwiązań bez narzucania bycie częścią grupy „Ja jestem świetnym pracownikiem, Ty także”	zadawanie zastraszających pytań zwroty typu „Ty musisz”, „Ty powinieś” obwinianie, bezpodstawne krytykowanie wydawanie instrukcji, rozkazanie kontrolowanie grupy „Ja jestem świetnym pracownikiem, Ty nie”

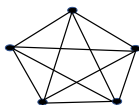
Źródło: [Jak wzmocnić asertywność? Techniki i ćwiczenia - Lepszy Manager](#)**Zachowanie manipulacyjne**

Cechy charakterystyczne	Konsekwencje	Typowe zwroty
• nieszczerść • brak szacunku dla potrzeb innych • wykorzystywanie innych do osiągnięcia własnych celów	• traktowanie innych przedmiotowo • nadużywanie zaufania innych ludzi • wpływanie na zachowanie innych osób	• brak charakterystycznych zwrotów; wszystkie, którymi posługuje się osoba wykorzystywane są do osiągnięcia własnych celów w nieuczciwy sposób

ASERTYWNY KOMUNIKAT – ELEMENTYŹródło: [Jak wzmocnić asertywność? Techniki i ćwiczenia - Lepszy Manager](#)

Zespół ???

Grupa ???

**Grupa a zespół**

Grupa – „można ją zdefiniować, jako dwie lub więcej osób, które współdziałają i wzajemnie na siebie oddziałują w dążeniu do wspólnego celu – (nie zawsze jest on wspólny)”

Zespół – ??????



