


---

---

---

---

---

---

---

---

Data zjazdu	Temat zajęć	Liczba godzin
17.02.07	Zachowania przedsiębiorcze człowieka (istota przedsiębiorczości, komunikacja interpersonalna, negocjacje)	3h
03.03.07	Funkcjonowanie przedsiębiorstw w warunkach gospodarki rynkowej (jak założyć własną firmę?, Podatki, Podstawy biznes planu)	4h
17.03.07	Formy aktywności zawodowej (Innowacyjny pracownik, mobilność zawodowa, CV, list motywacyjny, podanie)	3h
31.03.07	Państwo i gospodarka (determinanty wzrostu gospodarczego, budżet Państwa, Inflacja, Bezrobocie)	3h
21.04.07	Polska w Unii Europejskiej	3h
27.05.07	Tematy interesujące słuchaczy?	2h

---

---

---

---

---

---

---

---

**Przedsiębiorczość**

Mgr inż. Artur Szcześniak

Na podstawie książki „Bądź przedsiębiorczy” PWN

---

---

---

---

---

---

---

---

## Zachowania przedsiębiorcze człowieka.

- Przedsiębiorczość jest cechą lub sposobem zachowania się ludzi które to zachowanie lub cecha sprowadza się do gotowości i zdolności podejmowania i rozwiązywania w sposób twórczy i nowatorski nowych problemów, umiejętności wykorzystywania pojawiających się szans i okazji oraz elastycznego przystosowania do zmieniających się warunków funkcjonowania gospodarki.

---

---

---

---

---

---

---

---

## Ekspansywność

- Termin ten oznacza wytyczanie sobie ambitnych zadań i celów, których realizacja pozwala na osiągnięcie większych niż dotychczas efektów. ( dorównanie najsilniejszym i najlepszym)



---

---

---

---

---

---

---

---

## Innowacyjność

- Wprowadzenie wszelkich twórczych ulepszeń – od drobnych usprawnień do rewolucyjnych zamian w organizacji i technice.



---

---

---

---

---

---

---

---

### Jak rozwijać cechy przedsiębiorczości? - czynniki

- System ekonomiczny
- Indywidualne cechy człowieka
- Wykształcenie
- Kultura otoczenia danego człowieka

---

---

---

---

---

---

---

---

### Człowiek przedsiębiorczy:

- Wykazuje inicjatywę i nie boi się nowych wyzwań;
- Umie liczyć na własne siły;
- Podejmuje trafne decyzje;
- Nie zraża się niepowodzeniami;
- Wykorzystuje szanse;
- Wierz w swój sukces.

---

---

---

---

---

---

---

---

### Synteza.

- Przedsiębiorczość to postawa życiowa, która charakteryzuje się dążeniem do osiągania jak najlepszych wyników własnej pracy, do efektywnego, twórczego działania.

---

---

---

---

---

---

---

---

## Synteza.

- Zachowania przedsiębiorcze cechuje ekspansywność oraz innowacyjność.
- Rozwojowi przedsiębiorczości sprzyjają: system ekonomiczny danego państwa, indywidualne cechy człowieka, wykształcenie, kultura otoczenia i inne.

---

---

---

---

---

---

---

---

## Cechy przedsiębiorcy. Kim jest menedżer?

- Przedsiębiorcą nazywamy osobę, która organizuje, a następnie prowadzi działalność gospodarczą. Przedsiębiorca pozyskuje pracowników o określonych kwalifikacjach oraz zapewnia środki materialne, umożliwiające rozwój firmy.

---

---

---

---

---

---

---

---

## Działania przedsiębiorcy powodują:

- Wprowadzenie nowych wyrobów na rynek;
- Odkrywanie nowych rynków, które poprzednio nie istniały;
- Odkrywanie nowych zasobów i nowych sposobów rozszerzania podaży zasobów

---

---

---

---

---

---

---

---

**Działania przedsiębiorcy powodują (2):**

- Odkrywanie nowych technologii;
- Reorganizowanie istniejących przedsiębiorstw.

---

---

---

---

---

---

---

---

**Cechy którymi powinien odznaczać się przedsiębiorca:**

- Silna potrzeba osiągnięcia sukcesu;
- Potrzeba samorealizacji;
- Konsekwencja, wytrwałość, determinacja;
- Umiejętność podejmowania ryzyka;
- Zaufanie do własnych zdolności i umiejętności;

---

---

---

---

---

---

---

---

**Cechy którymi powinien odznaczać się przedsiębiorca:**

- Umiejętność przyjmowania porażki i wyciągania konstruktywnych wniosków;
- Optymizm życiowy;
- Nowatorstwo
- Entuzjazm i poświęcenie w pracy
- Zdolności przywódcze, potrzeba autonomii.

---

---

---

---

---

---

---

---

**Kiedy menadżer jest przedsiębiorcą? – jeżeli:**

- Ma zdolności formułowania wizji i misji swojej firmy w długim czasie,
- Ma umiejętności szybkiego reagowania na zmiany w otoczeniu;
- Ma umiejętności doboru współpracowników,
- Ma zdolności inspirowania współpracowników;

---

---

---

---

---

---

---

---

**Kiedy menadżer jest przedsiębiorcą? – jeżeli (2):**

- Ma umiejętności koordynowania przedsięwzięć o dużym stopniu złożoności;
- Potrafi rozwiązywać konflikty, jest dobrym negocjatorem;
- Odważnie podejmuje trudne decyzje,
- Posiada umiejętności interpersonalne, wskazuje postawę asertywną.

---

---

---

---

---

---

---

---

**Synteza**

- Przedsiębiorca to człowiek, który organizuje i prowadzi działalność gospodarczą i podejmuje związane z tym ryzyko.
- Menedżer powinien reprezentować następujące postawy: otwartość na świat, kreatywność oraz nastawienie na przyszłość.

---

---

---

---

---

---

---

---

[Poznaj siebie!]

- Osobowość – to charakterystyczny dla danego człowieka zespół cech i właściwości psychicznych oraz fizycznych, a także mechanizmów wewnętrznych regulujących jego zachowanie.

---

---

---

---

---

---

---

---

[Poznaj siebie!]

- Temperament – to wrodzona zdolność do intensywniejszego lub słabszego przeżywania swojego życia, do silniejszej lub słabszej aktywności psychicznej.

---

---

---

---

---

---

---

---

[Poznaj siebie!]

- Osobowość społeczna – jest to zespół cech danej jednostki, wpływający na jej postępowanie. Jest to zespół składający się z cech: biologicznych, psychicznych oraz kulturowych

---

---

---

---

---

---

---

---

## Osobowość a temperament

- Już w starożytności interesowano się ludzkimi cechami, wówczas jednak klasyfikowano je jako różnice temperamentu. Hipokrates (460 – 377 p.n.e.) wyróżnił 4 typy temperamentu: **flegmatyka, choleryka, melancholika i sangwinika.**

---

---

---

---

---

---

---

---

## Osobowość a temperament



- Flegmatyk** (gr. phlegmatikos - „pełen śluzu”) to człowiek odznaczający się mało dynamicznym usposobieniem, nie ulegający gwałtownym emocjom, słabo reagujący na podniety, ale wytrwały w działaniu i konsekwentny w uczuciach. Typ flegmatyczny charakteryzuje się małą pobudliwością, jest zrównoważony i opanowany. Fizjologiczną podstawę temperamentu flegmatyka stanowi silny i zrównoważony typ układu nerwowego.

---

---

---

---

---

---

---

---

## Osobowość a temperament



- Choleryk** (gr. chole - „żółć”) - to człowiek wybuchowy, o silnych i szybko powstających reakcjach uczuciowych; odznaczający się dużą energią życiową i brakiem opanowania. Reakcje choleryka są niewspółmierne do bodźca. Fizjologiczną podstawę temperamentu choleryka stanowi silny, niezrównoważony (przewaga procesu pobudzenia nad procesem hamowania) typ układu nerwowego.

---

---

---

---

---

---

---

---

## Osobowość a temperament



- Melancholik** (gr. melancholikos - „smutny”) - to człowiek o usposobieniu łagodnym, biernym, którego cechuje brak impulsywności, silne, wolno narastające reakcje uczuciowe. Melancholik w działaniu jest mało odporny i niewytrwały. Typ melancholika cechuje się małą ruchliwością, apatią, przewlekłymi stanami przygnębienia. Fizjologiczną podstawę temperamentu melancholika stanowi tzw. słaby typ układu nerwowego.

---

---

---

---

---

---

---

---

## Osobowość a temperament



- Sangwinik** (łac. sanguis - „krew”) - to człowiek o żywym, pogodnym, uczuciowym, aktywnym usposobieniu, wrażliwy, o silnych i szybkich reakcjach. Sangwinik łatwo dostosowuje się do zmiennych warunków życia, jest odporny na trudności. W typologii wyższej czynności nerwowej. Odpowiada mu silny zrównoważony i ruchliwy typ układu nerwowego.

---

---

---

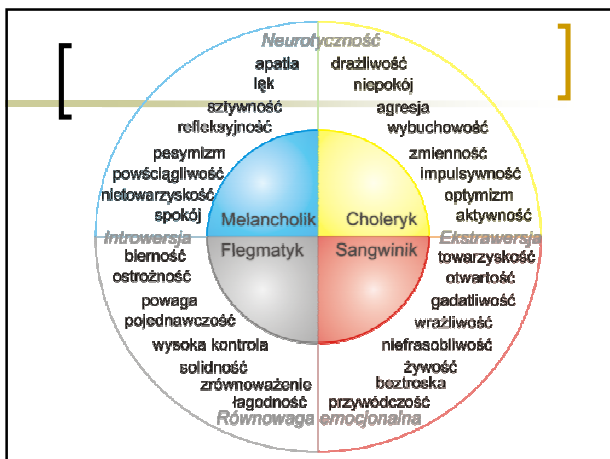
---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

---

---

---

## [ Jacy jesteśmy? ]

- Samowiedza – to zdolność do określania swoich predyspozycji, osobowości i temperamentu.
- Samoocena – to opinia, którą mamy o sobie – najczęściej przybiera postać akceptacji bądź negacji.
- Samoakceptacja – to umiejętność wykorzystywania samowiedzy w codziennym życiu.

---

---

---

---

---

---

---

---

## [ Synteza. ]

- Osobowość to niepowtarzalny zespół cech psychicznych, charakterystycznych dla danego człowieka.
- Decydujący wpływ na rozwój osobowości mają predyspozycje dziedziczne oraz środowisko.

---

---

---

---

---

---

---

---

## [ Synteza. ]

- Temperament to wrodzona zdolność do silniejszego lub słabszego przeżywania swojego życia.
- Istnieją cztery podstawowe typy temperamentu: sangwinik, choleryk, flegmatyk, melancholik.
- Poznanie samego siebie obejmuje: samowiedzę, samoocenę oraz samoakceptację.

---

---

---

---

---

---

---

---

## [ Asertywność. ]

- To umiejętność wyrażania w bezpośredni sposób swoich myśli, przekonań, opinii i ocen. To pełne wyrażenie siebie w kontakcie z innymi.



---

---

---

---

---

---

---

---

## [ Zachowanie asertywne. ]

- To bezpośrednio, stanowcze, a jednocześnie uprzejmie wyrażenie swoich uczuć, pragnień, opinii i poglądów w sposób respektujący uczucia, pragnienia, opinie i poglądy drugiej osoby.



---

---

---

---

---

---

---

---

## [ Etapy zachowań asertywnych: ]

- Odmowa – czyli stanowcze powiedzenie „nie”
- Określenie przedmiotu odmowy
- Krótkie i prawdziwe uzasadnienie, bez niepotrzebnego usprawiedliwiania się.

---

---

---

---

---

---

---

---

## Zachowanie agresywne.

- Polega na szczerym wyrażaniu swoich przekonań, jednak w taki sposób, że obraża to uczucia innych.



---

---

---

---

---

---

---

---

## Jeśli chcemy być osoba asertywną musimy:

- Dokładnie określić, czego chcemy,
- Zdecydować, czy to, czego pragniemy, jest uczciwe i słuszne,
- Nie lękać się podejmowania ryzyka,
- Otwarcie wyrażać swoje uczucia,
- Bez gniewu przyjmować uczciwą krytykę,
- Stanowczo bronić swoich racji.

---

---

---

---

---

---

---

---

## Synteza.

- Asertywność polega na wyrażaniu w bezpośredni i stanowczy sposób swoich myśli, przekonań, opinii i ocen.
- Na zachowanie asertywności składają się trzy elementy: odmowa, określenie, czego nie mamy zamiaru zrobić oraz krótkie uzasadnienie odmowy.

---

---

---

---

---

---

---

---

## Synteza.

- Asertywność nie należy mylić z zachowaniem agresywnym, które obraża uczucia innych.
- Asertywność jest efektem pracy nad sobą, nauczenia się określonego sposobu przeżywania i reagowania.

---

---

---

---

---

---

---

---

## Umiejętności komunikowania się.

- Komunikacja interpersonalna – to proces przekazywania i odbierania informacji, zachodzących między dwiema lub więcej osobami.



---

---

---

---

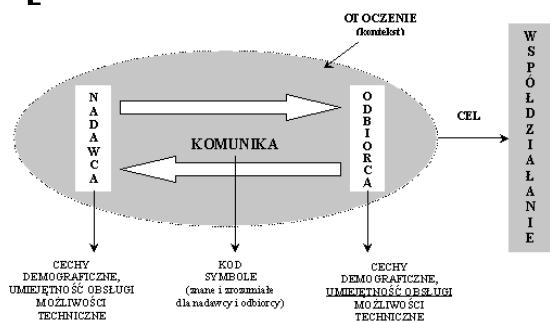
---

---

---

---

## Proces komunikacji.



---

---

---

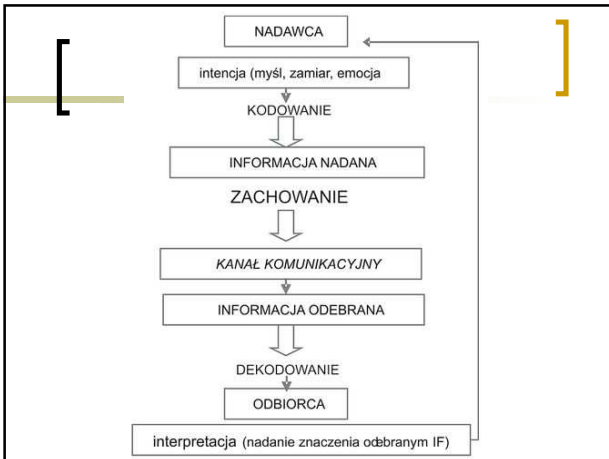
---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

---

---

---

## Proces komunikacyjny.

- Nadawca → komunikat → odbiorca → skutek → kanał → narzędzia lub nośniki komunikacji.




---

---

---

---

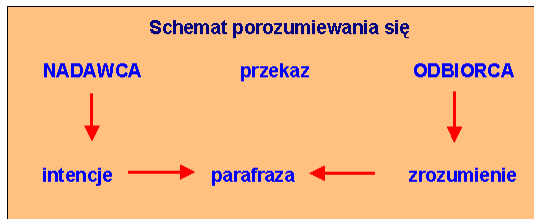
---

---

---

---

### Schemat porozumiewania się




---

---

---

---

---

---

---

---

## Komunikacja

- **DEFINICJA:** komunikacja jest procesem wzajemnego przekazywania informacji przez ludzi komunikujących się. Przebiega ona na wielu poziomach, z których jedne są świadome, a inne nie. Komunikowanie się ludzi może służyć do wywierania wpływu, manipulacji, porozumiewania, przekonywania, przekazywania lub zdobywania informacji.

---

---

---

---

---

---

---

---

## Komunikacja

- W zależności od celu proces komunikacji przebiega w inny sposób i można mówić o komunikacji skutecznej bądź nieskutecznej. Proces komunikacji obejmuje zarówno komunikaty przekazywane werbalnie jak i niewerbalnie.

---

---

---

---

---

---

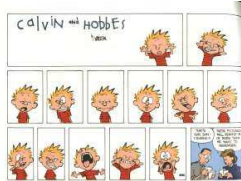
---

---

## KOMUNIKACJA WERBALNA

- Polega na przekazywaniu informacji przez słowa, jest to poziom merytoryczny lub treściowy relacji.

Jest to wszystko, co mówimy.



---

---

---

---

---

---

---

---

## KOMUNIKACJA NIEWERBALNA

Nazywana jest często “mową ciała”  
dokonuje się poza słowami, jest to  
poziom formalny relacji, czyli  
pozatrześciowy.

Jako przykład można podać:

- Postawa ciała
- Barwa głosu, tempo mówienia
- Ruch, gestykulacja , mimika
- Kontakt wzrokowy
- Sposób ubierania się.

---

---

---

---

---

---

---

---

## Badania naukowe

Badania naukowe wskazują na  
to, iż ponad 80% informacji  
odbieranych przez ludzi w  
procesie komunikacji  
przesyłanych jest  
niewerbalnie.

---

---

---

---

---

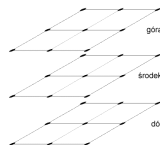
---

---

---

## SPÓJNOŚĆ KOMUNIKACYJNA

- **SPÓJNOŚĆ  
KOMUNIKACYJNA:** polega na  
dopasowaniu i zgodności treści  
(poziom werbalny) i sposobu  
(poziom niewerbalny)  
komunikowania się.



---

---

---

---

---

---

---

---

## ETAPY NAWIĄZYWANIA KONTAKTU

### PIERWSZE WRAŻENIE

- Pierwsze wrażenie może być pozytywne lub negatywne. Charakteryzuje się tym, iż jest natychmiastowe – tworzy się w ciągu kilku, kilkunastu sekund, poza racjonalnie, nieświadomie i może mieć znaczący wpływ na dalszy kontakt.



---

---

---

---

---

---

---

---

## ETAPY NAWIĄZYWANIA KONTAKTU

- Pierwsze wrażenie pozytywne – wywołuje tendencję do przypisywania bardziej pozytywnych właściwości i cech danej osobie i sprawie, bądź instytucji, którą ta osoba reprezentuje. Rzecz ma się odwrotnie z pierwszym wrażeniem negatywnym, dlatego tak ważne jest zdawać sobie sprawę w jaki sposób jesteśmy odbierani w pierwszych sekundach kontaktu.

---

---

---

---

---

---

---

---

## ETAPY NAWIĄZYWANIA KONTAKTU

- Wpływ na pierwsze wrażenie mają: wygląd fizyczny, ubiór, postawa ciała, mimika, gestykulacja, sposób mówienia, a więc wszystko to wyrażamy poza słowami i treścią.
- Najważniejsze instrumenty do wywoływania określonego pierwszego wrażenia to odpowiednia autoprezentacja i dbanie o właściwy przebieg kontaktu.

---

---

---

---

---

---

---

---

## ETAPY NAWIĄZYWANIA KONTAKTU

### AUTOPREZENTACJA

- Autoprezentacja jest sposobem w jaki prezentujemy się w otoczeniu, jest wyrazem naszych przekonań, niekoniecznie świadomych, co do tego, kim jesteśmy,



---

---

---

---

---

---

---

---

## ETAPY NAWIĄZYWANIA KONTAKTU

- Pozytywna autoprezentacja obejmuje:
  - rozpoznawanie i wyrażanie mocnych stron
  - świadomość posiadanych umiejętności
  - obronę i stanowienie własnych praw
- Dzięki pozytywnej autoprezentacji mamy szansę wywołać pozytywne pierwsze wrażenie.



---

---

---

---

---

---

---

---

## ETAPY NAWIĄZYWANIA KONTAKTU

### DOSTROJENIE SIĘ

Kolejnym etapem nawiązywania kontaktu jest dostrojenie się do rozmówcy: jego nastawień, uczuć, postawy ciała itp. Przebiega na poziomie werbalnym i niewerbalnym.

- **poziom werbalny** – dostosuj słownictwo, dobieraj słowa zrozumiałe dla twojego rozmówcy
- **poziom niewerbalny** – dostosuj postawę ciała, tempo i rytm oddychania, gestykulację

---

---

---

---

---

---

---

---

## ETAPY NAWIĄZYWANIA KONTAKTU

### PROWADZENIE ROZMOWY

Można wywierać wpływ na kierunek aktywności rozmówcy. Podstawowym instrumentem służącym do tego celu są techniki aktywnego słuchania, zadawania pytań i parafrazowania:

- utrzyjmyj uwagę na aktywności rozmówcy,
- pytaj,
- używaj zdań zaczynających się od słów: "Jeśli dobrze Cię zrozumiałem to ...", "Czy dobrze rozumiem, że Ty..." , itp.

---

---

---

---

---

---

---

---

## KOMUNIKACJA INTERPERSONALNA W NEGOCJACJACH NASTAWIONYCH NA WSPÓLPRACĘ

### NAWIĄZANIE KONTAKTU – czyli zanim zaczniesz rozmawiać

#### UWAGI WSTĘPNE

Porozumiewanie się pomiędzy ludźmi nie zawsze jest efektywne. Czasami już od samego początku rozmowa "nie klei się" lub napotykamy silny opór rozmówcy. Niejednokrotnie my sami czujemy się źle w kontakcie z drugą osobą. Często przyczyną takich sytuacji jest przystępowanie do rozmowy bez wystarczającego zadbania o nawiązanie dobrego kontaktu, nie uwzględnianie podstawowych potrzeb własnych i drugiego człowieka.

---

---

---

---

---

---

---

---

## GRANICE PSYCHOLOGICZNE

**Dystans** (odległość) między osobami w trakcie rozmowy ma istotny wpływ na przebieg tej rozmowy i jakość całej tej relacji między rozmówcami. Badania wykazały, że częstą przyczyną braku komfortu w kontakcie jest zbyt bliska lub zbyt daleka odległość między rozmówcami.

---

---

---

---

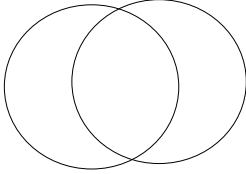
---

---

---

---

**INWAZJA I AGRESJA –  
wchodzenie w terytorium innej osoby:**



**Rys. 1**  
*Np. podwładny poklepuje kierownika po plecach;  
ludzie dopiero, co się poznali padają sobie w  
ramiona; przejście na "TY" w pierwszym  
kontakcie, bez uzyskania zgody partnera itp.*

---

---

---

---

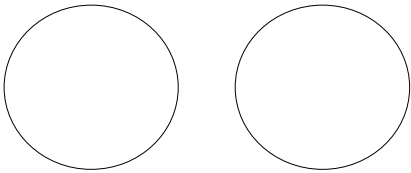
---

---

---

---

**INWAZJA I AGRESJA –  
wchodzenie w terytorium innej osoby:**



**Rys. 2**  
*Partnerzy są zbyt oddaleni, aby uzyskać porozumienie. Np. w  
czasie rozmowy partnerzy patrzą w bok, odwracają się od  
siebie, nie reagują na pytania, nie okazują wzajemnego  
zainteresowania.*

---

---

---

---

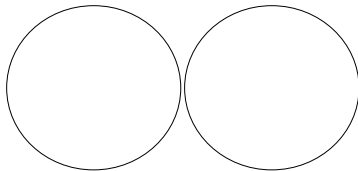
---

---

---

---

**INWAZJA I AGRESJA –  
wchodzenie w terytorium innej osoby:**



**Rys. 3**  
*Przykładem takiego kontaktu mogą być zachowania  
asertywne, a więc takie w których respektujemy  
prawa nasze i innej osoby.*

---

---

---

---

---

---

---

---

**Właściwie ustalona odległość dostosowana jest do:**

- Stopnia zażyłości
- Emocjonalnego klimatu kontaktu
- Kontekstu sytuacji (kontakt zawodowy, towarzyski, intymny).

---

---

---

---

---

---

---

---

**Rodzaje dystansów:**

- Dystans intymny (0–45 cm) – poczucie obecności i kontaktu fizycznego; jest on zastrzeżony dla osób najbliższych
- Dystans personalny (45-120 cm) = sfera prywatna – występuje między osobami w kontaktach prywatnych



---

---

---

---

---

---

---

---

**Rodzaje dystansów:**

- Dystans społeczny (150-350 cm) – dla osób o różnych pozycjach społecznych
- Dystans publiczny (powyżej 350 cm) – “trzymanie kogoś na dystans”, wystąpienia publiczne



---

---

---

---

---

---

---

---

### [ Przeszkody przekazu: ]

- Negatywne emocje, które utrudniają spójne sformułowanie przekazu,
- Uprzedzenie w stosunku do rozmówcy,
- Różnice światopoglądowe,
- Brak precyzji w wyrażaniu własnych myśli
- Sprzeczna z zawartością wypowiedzi „mowa ciała”

---

---

---

---

---

---

---

---

### [ Synteza. ]

- Komunikacja interpersonalna to proces przekazywania i odbierania informacji, zachodzących między dwiema lub więcej osobami.
- Niezbędnymi warunkami komunikacji jest istnienie nadawcy, odbiorcy, komunikatu, kanału komunikacyjnego oraz nośników informacji.

---

---

---

---

---

---

---

---

### [ Synteza. ]

- Komunikacja interpersonalna przebiega bez zakłóceń tylko wtedy, gdy nie zakłócają bariery komunikacyjne i gdy odbiorca rozumie przekazywane mu informacje zgodnie z intencjami nadawcy.
- Sprawny system komunikacji umożliwia każdej firmie osiągnięcie zamierzonych celów.

---

---

---

---

---

---

---

---

Brak dystansu ☺ ☺ ☺



---

---

---

---

---

---

---

---

Negocjacje.

---

---

---

---

---

---

---

---