

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ УСПЕХА МОЛОДЁЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: МОТИВАЦИЯ, КОМПЕТЕНЦИИ, ПОДДЕРЖКА

Чижова Светлана Юрьевна, ректор частного
учреждения дополнительного профессионального
образования «Институт Бизнеса
«Инвестиционно-промышленной группы
«Спектр», кандидат психологических наук

Предпринимательская мотивация и ее индикаторы



Основные понятия

- ✓ Мотив – это то, что находится внутри человека и заставляет человека двигаться, реализовывать свой потенциал.
- ✓ Стимул – это то, что находится снаружи.
- ✓ Потребности – это то, чего у него нет.
- ✓ Вознаграждение – это все то, что человек считает для себя ценным.

Теория ERG К. Альдерфера



Как определить потребности

1. Наблюдение за студентом
2. Общение со студентом

Основные индикаторы

✓ вербальные

О чём говорит, значимые темы, на что обращает внимание при оценке, анализе чего-либо, про что спрашивает.

✓ невербальные

✓ Что выделяет интонацией, когда изменяется деятельность.

поведенческие

На что тратит время добровольно, на какие действия легко соглашается и на каких условиях.

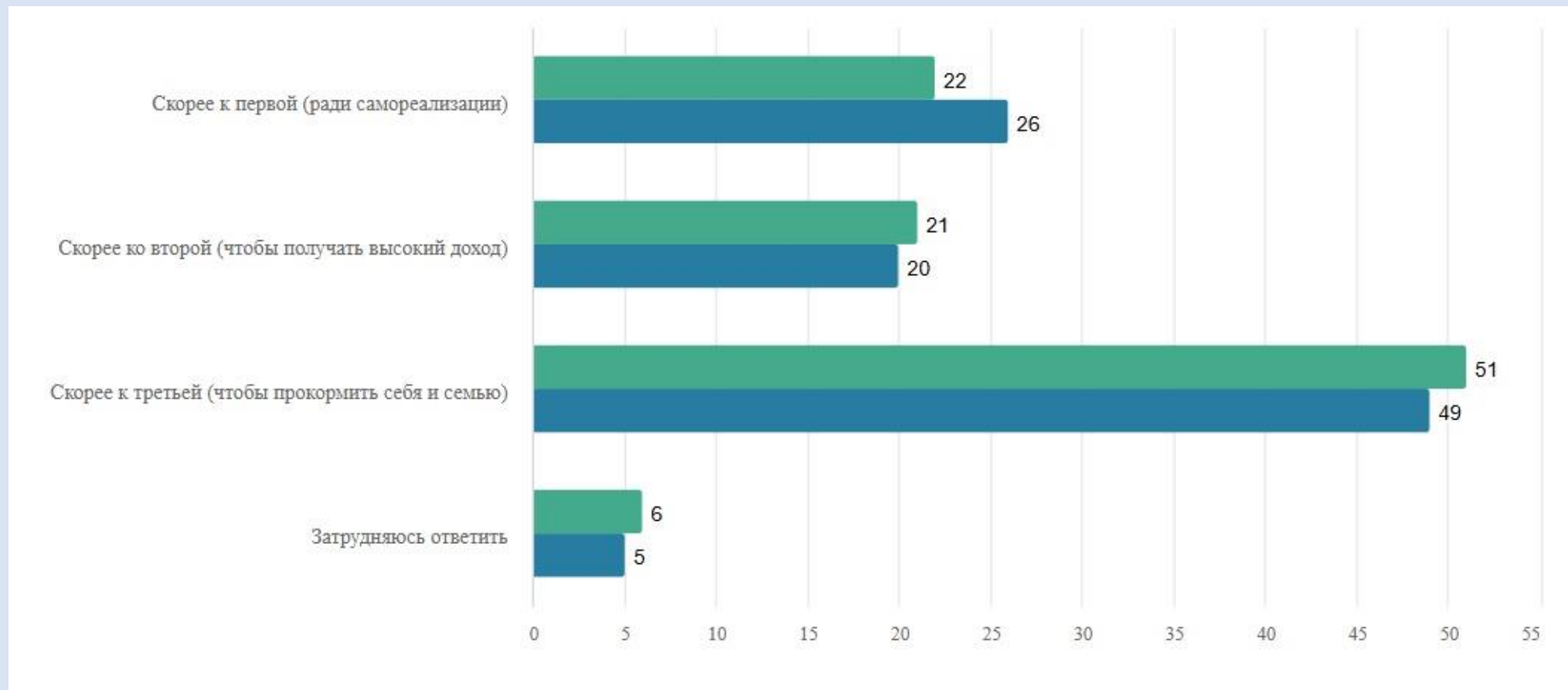
Задание 1.

1 шаг: на примере студента, который уже занимается предпринимательством, определите его основные индикаторы, запишите:

- вербальные
- невербальные
- поведенческие

- 2 шаг: на основе индикаторов определите основной тип мотивации согласно теории **ERG**

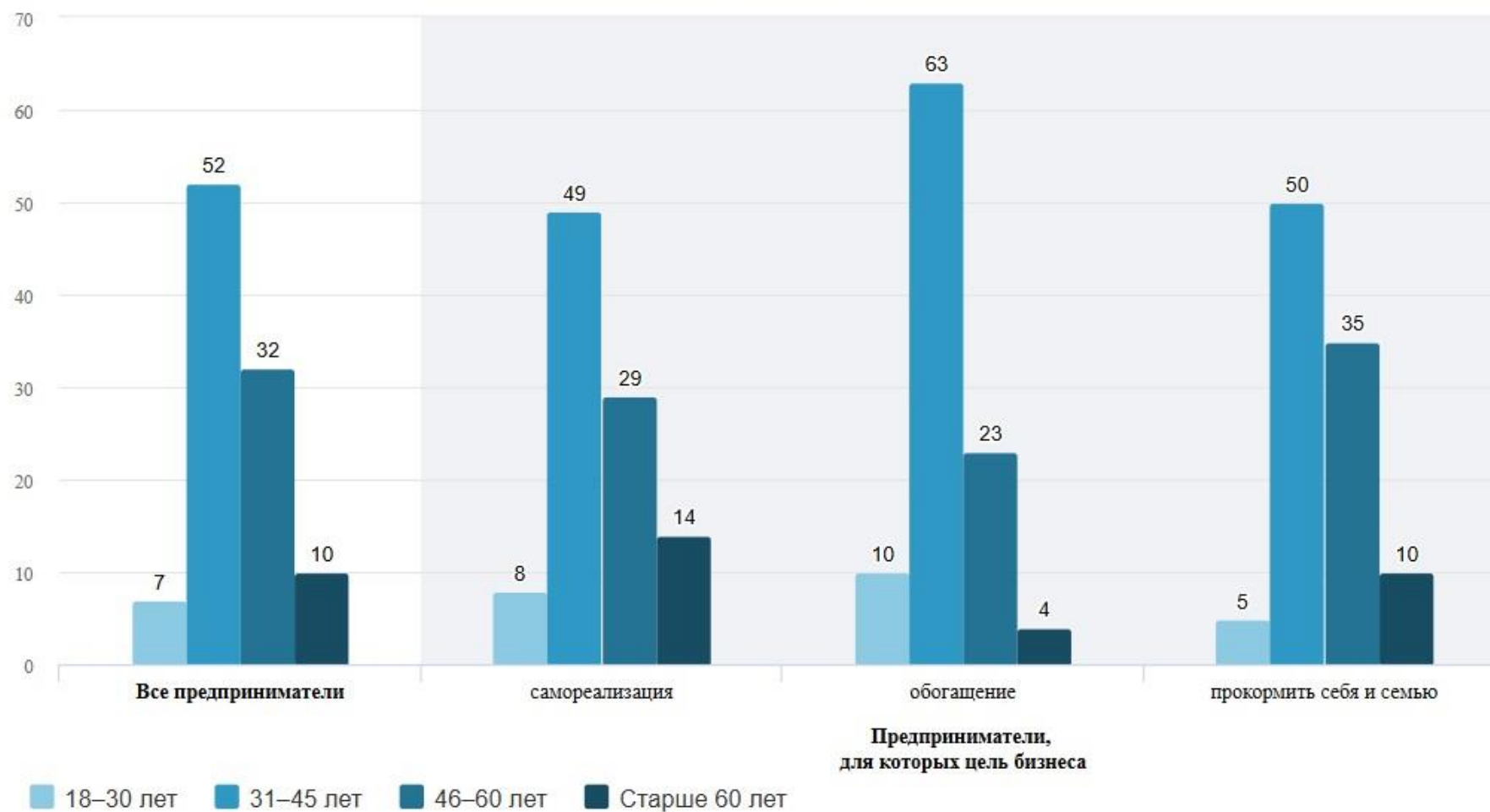
Предпринимательская мотивация



Возраст

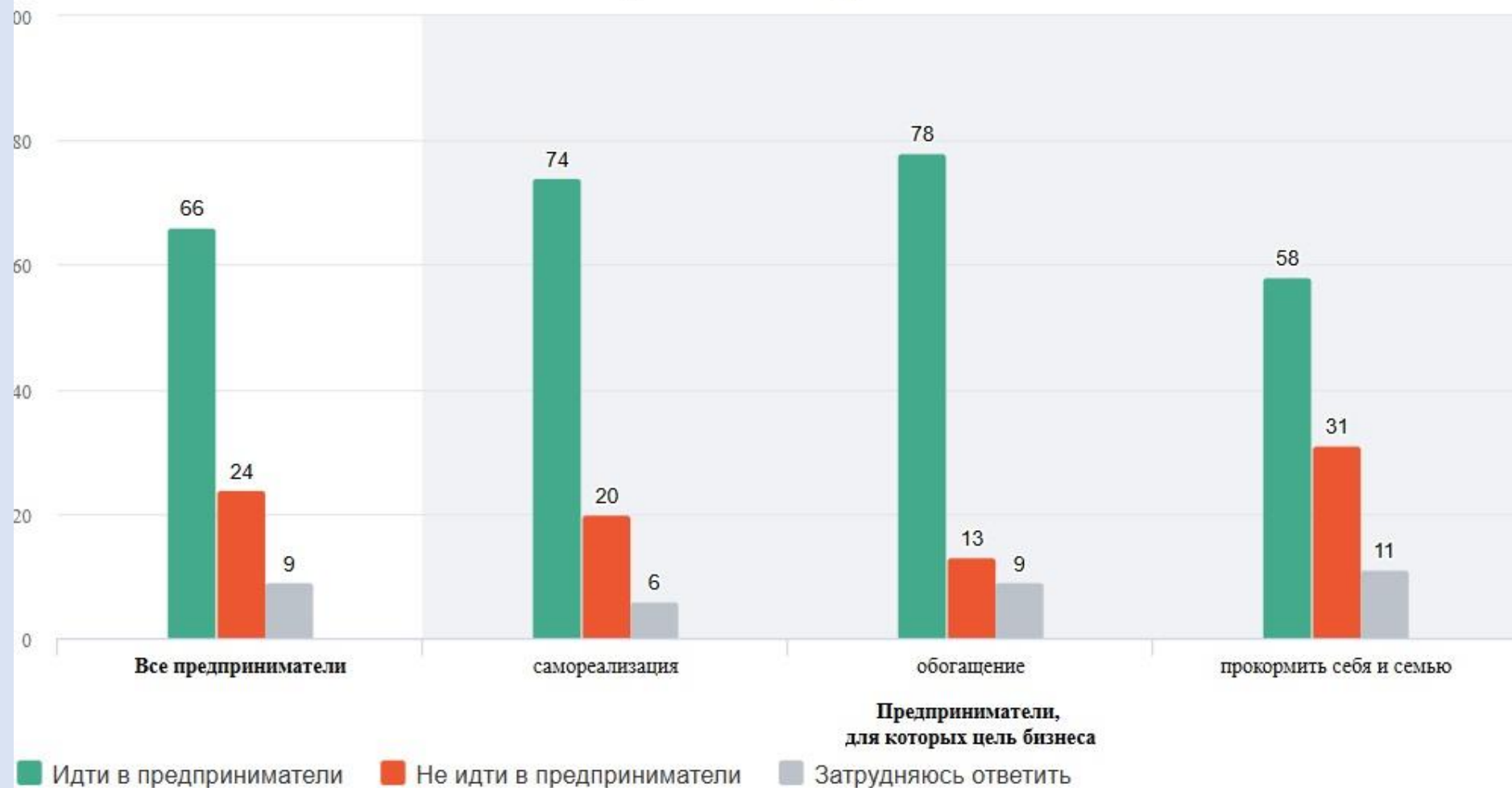


данные в % от групп



А если бы вы сами сегодня выбирали, идти или не идти в предприниматели, то что бы вы выбрали?

данные в % от групп





У КАЖДОГО ЧЕЛОВЕКА



?

СВОЯ МОТИВАЦИЯ

Основные компетенции молодого предпринимателя

Предпринимательские компетенции – это набор навыков, знаний и умений, необходимых для успешного ведения бизнеса. Они включают в себя такие качества, как:

1. Умение управлять своим личностным и профессиональным ростом. Профессионалы стремятся работать с профессионалами, поэтому прежде чем нанять хорошего специалиста придется поработать над своим уровнем. А личностные качества помогут вам завести и удержать полезные знакомства.

2. Умение прогнозировать риски и минимизировать их последствия. Как известно, кто не рискует – тот не пьет шампанское. Однако риск не всегда бывает оправданным, а его последствия часто становятся серьезным вызовом вашему делу. Без грамотной работы с рисками бизнес не будет развиваться.

3. Умение оценивать условия и мыслить стратегически. Хороший предприниматель должен мыслить широко, но в то же время трезво. Без стратегии развития дело будет топтаться на месте, но при ее составлении необходимо учитывать всю специфику условий.

4. Лидерские качества и навыки командообразования. Любое успешное дело начинается с команды единомышленников – профессионалов, и сформировать и возглавить ее должен сам предприниматель.

5. Способность брать на себя ответственность в условиях неопределенности. При чем ответственность и материальную, и юридическую. В каких-то ситуациях придется рискнуть собственным авторитетом. В конце концов, кто если не предприниматель?

6. Способность мыслить нестандартно. Бывают ситуации, в которых типовые решения не работают, и кажется, что дело совсем плохо. Тогда способность к нестандартному мышлению может оказаться спасением.

7. Знание правовых основ в своей сфере. Как известно, незнание законов не освобождает от ответственности. А вот знание нередко освобождает. Юридическая неграмотность может стоить предпринимателю не только бизнеса, но и свободы.

8. Финансовая грамотность. Конечно, можно нанять экономиста для расчета финансовых рисков и возможностей, но всегда надежнее проверить потом самому.

9. Умение находить и привлекать ресурсы к реализации проектов. Речь не только о деньгах, но и о людях, услугах, материальных ценностях. Ресурсы находятся везде, задача предпринимателя заставить их работать на себя.

10. Понимание мировых трендов бизнеса. Это даст вдохновение, поможет оценить рынок и лучше выстроить стратегию.

Задание 2.

Составьте профиль молодого предпринимателя

- 1 шаг: выделите базовые предпринимательские компетенции, которые необходимы для любого вида бизнеса;
- 2 шаг: выделите дополнительные компетенции, которые позволяют быть более устойчивым и успешным на рынке;
- 3 шаг: напишите специальные компетенции, которые необходимы для занятия конкретным видом бизнеса;
- 4 шаг: опишите каждую компетенцию: **знать, делать**
- 5 шаг: определите шкалу оценки для каждой компетенции.

Шаблон профиль молодого предпринимателя

компетенции	описание	знать	делать	оценка
Базовые				
Дополнительные				
Специальные				

Модель существующих мер поддержки молодых предпринимателей



Я начинающий бизнесмен.
Как государство может меня
поддержать?



<https://fincult.info/article/ya-nachinayushchiy-biznesmen-kak-gosudarstvo-mozhet-menya-podderzhat/>

Успехов вам и до встречи!

Подписывайтесь на наши сообщества в Телеграм



*Канал
Института*



Группа HR-союза