

Barbara Wierzbowska

**ZESTAW DO NAUKI
PODSTAW PRZEDSIĘBIORCZOŚCI**

Europejska Szkoła Kształcenia Korespondencyjnego Sp. z o.o. w Poznaniu

WSTĘP

Przedmiot „Podstawy przedsiębiorczości” wprowadza w problematykę gospodarki rynkowej. Zawiera podstawowe wiadomości z zakresu mikro- i makroekonomii, ekonomiki przedsiębiorstw oraz finansów przedsiębiorstw.

Wiedza z tego przedmiotu ułatwi uczestnikom kursu poznanie zagadnień ekonomicznych, finansowych i rachunkowych realizowanych w ramach nauki w liceum ogólnokształcącym dla dorosłych.

Rozkład zagadnień omawianych w ramach przedmiotu przedstawia się następująco:

Miesiąc pierwszy:

- Zachowania przedsiębiorcze człowieka
- Przedsiębiorczość kluczem do sukcesu

Miesiąc drugi:

- Gospodarowanie

Miesiąc trzeci:

- Funkcjonowanie przedsiębiorstw w warunkach gospodarki rynkowej

Miesiąc czwarty:

- Formy aktywności zawodowej na rynku pracy

Miesiąc piąty:

- Państwo i gospodarka

Miesiąc szósty:

- Gospodarowanie na świecie

Podczas nauki będziemy korzystać z podręcznika Barbary Stańdy i Barbary Wierzbowskiej pt. „Bądź przedsiębiorczy”, Wydawnictwo Szkolne PWN, Warszawa 2004.

Życzę przyjemnej nauki i powodzenia na egzaminie.

Autorka

PRZEWODNIK PO PROGRAMIE cz. 1

Miesiąc 1

Tydzień I

I. Pojęcie i istota przedsiębiorczości

Podręcznik: rozdział 1.1. Istota przedsiębiorczości, str. 9-13; 1.2. Cechy przedsiębiorcy. Kim jest menedżer?, str. 14-18; 1.3. Poznaj siebie, str. 19-23

Przedsiębiorczość traktowana jest jako zespół cech opisujących szczególny sposób postępowania ludzi i zespołów ludzkich, instytucji, całej gospodarki. Jest to również proces tworzenia i budowania czegoś nowego – najczęściej przedsięwzięcia lub przedsiębiorstwa.

Przeczytaj uważnie tekst zamieszczony na stronach 9-23. Szczególną uwagę zwróć na definicje wyeksponowane w ramce kolorem pomarańczowym.

Po przeczytaniu wskazanego materiału postaraj się odpowiedzieć na następujące pytania:

1. Na czym polega postawa przedsiębiorcza? Podaj przykłady postaw przedsiębiorczych w różnych obszarach działalności człowieka.
2. Jakimi cechami powinien odznaczać się przedsiębiorca? 14-15
3. Co składa się na osobowość człowieka? 19
4. Jakie znasz typy temperamentu? 21
5. Jaki typ temperamentu Ty reprezentujesz?

Tydzień II

II. Określenie asertywności jako postawy w kontaktach międzyludzkich oraz zdolności do komunikowania się z otoczeniem

Podręcznik: rozdział 1.4. Asertywność, str. 23-27; 1.5. Komunikacja interpersonalna, str. 27-31

Po uważnym przeczytaniu tekstów i dokonaniu analizy definicji i typów zachowań asertywnych postaraj się odnieść cechy osoby asertywnej do własnych zachowań.

Odpowiedz na następujące pytania:

1. Na czym polega postawa asertywna? 24
2. Jakimi cechami powinna charakteryzować się osoba asertywna? 25

3. Jakie prawa posiada osoba asertywna? 25
4. Na czym polega umiejętność komunikowania się? 27
5. Jakie bariery komunikacyjne występują najczęściej w komunikacji? 28
6. Jakie znasz kanały komunikacyjne w przekazywaniu informacji w przedsiębiorstwie? 29-30

Tydzień III

III. Określenie konfliktu i sposobu rozwiązywania konfliktów poprzez różne rodzaje i techniki negocjacji

IV. Zdefiniowanie pracy indywidualnej i zespołowej oraz czynników decydujących o formie wykonywania określonej pracy

V. Zdefiniowanie efektu synergicznego

VI. Zdefiniowanie zasad organizacji pracy

Podręcznik: rozdział 1.6. Negocjacje, str. 31-35; 1.7. Praca indywidualna i zespołowa, str. 36-38; 1.8. Jak zorganizować pracę, str. 39-41

Po zapoznaniu się z treścią wskazanych rozdziałów oraz w oparciu o własne obserwacje odpowiedz na następujące pytania:

1. Kiedy powstaje konflikt? 31
2. W jaki sposób rozwiązuje się konflikty?
3. Jakie znasz rodzaje negocjacji? 32
4. Co oznacza kompromis?
5. Omów poszczególne style negocjowania. 33
6. Na czym polega praca indywidualna? 36
7. Co oznacza praca zespołowa? 37
8. Podaj przykłady efektu synergicznego. 38

Tydzień IV

VII. Zdefiniowanie potrzeb jako motoru działalności człowieka w różnych obszarach

VIII. Analiza klasyfikacji potrzeb według różnych kryteriów

IX. Zdefiniowanie procesu motywowania działalności człowieka

X. Określenie rachunku ekonomicznego i aspektów zasady racjonalnego gospodarowania

XI. Zdefiniowanie etyki ze szczególnym uwzględnieniem zasad etycznych w biznesie

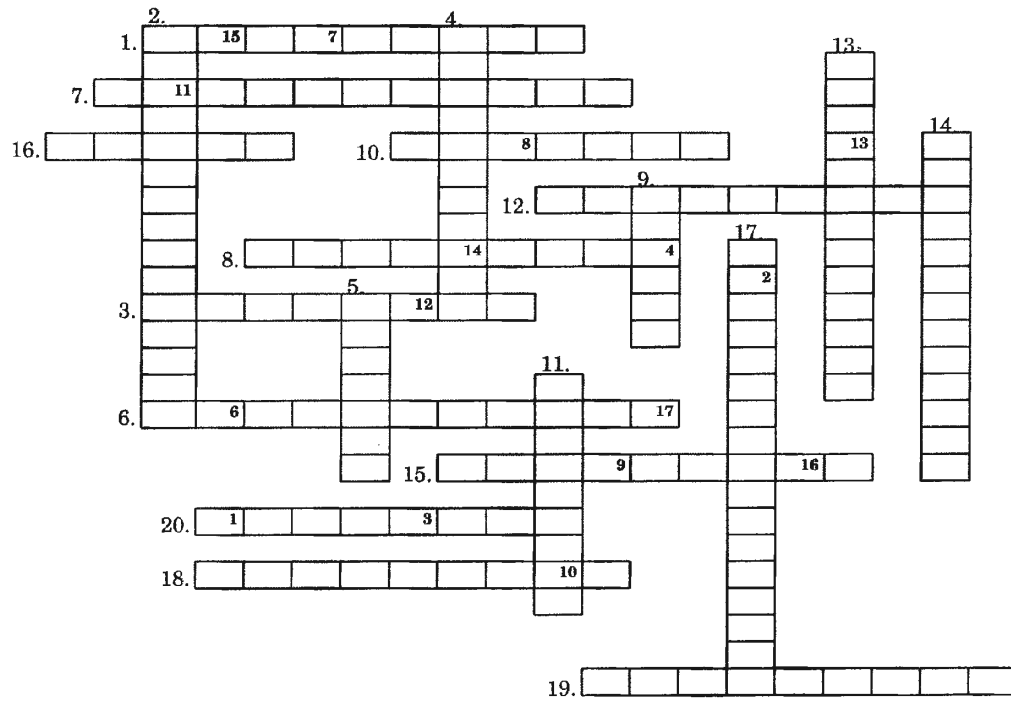
Podręcznik: rozdział 1.9. Potrzeby motorem działalności człowieka. Klasyfikacja potrzeb, str. 41-45; 1.10. Proces motywowania, str. 45-48; 1.11. Racjonalne gospodarowanie, str. 49-50; 1.12. Etyka w biznesie, str. 51-54

Po przeczytaniu wskazanych tematów postaraj się odpowiedzieć na następujące pytania:

1. Co oznacza motywowanie? 46
2. Jakie elementy uwzględnia proces motywacji?
3. Jakie znasz instrumenty motywacyjne stosowane w praktyce gospodarczej? 47
4. Na czym polega rachunek ekonomiczny? 49
5. Co oznacza zasada racjonalnego gospodarowania? 49
6. Co oznacza określenie: efektywność ekonomiczna? 50
7. Co jest przedmiotem rozważań etyki? 51
8. Co to jest korupcja? 52
9. Podaj przykłady zachowań korupcyjnych. 52

TEST nr 1

1. Co rozumiesz pod pojęciem: przedsiębiorczość?
2. Co oznacza asertywność?
3. Na czym polega postawa uległa?
4. Na czym polega zachowanie agresywne?
5. Na czym polega komunikacja werbalna?
6. Co oznacza komunikowanie się w sposób niewerbalny?
7. Jaki jest cel negocjacji?
8. Jakie znasz style negocjowania?
9. Na czym polega efekt synergiczny?
10. Wyjaśnij pojęcie organizacji.
11. Wymień etapy cyklu organizacyjnego.
12. Dlaczego ludzie podejmują różne działania gospodarcze?
13. Czym jest potrzeba?
14. Na czym polega hierarchizacja potrzeb ludzi?
15. Jakie instrumenty mogą być wykorzystane do motywowania pracowników?
16. Na czym polega rachunek ekonomiczny?
17. Rozwiąż krzyżówkę i podaj właściwe hasło.

**ROZWIĄZANIE:**

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----	----	----	----	----	----

Hasła:

1. „Dobry i zły” – jedna z taktyk negocjacyjnych.
2. Kultura świata biznesu skupiająca się na wykonaniu określonego zadania.
3. Typ osobowości (wg typologii Hipokratesa), charakteryzujący się impulsywnością, drażliwością oraz tendencją do częstego popadania w konflikty.
4. Jeden ze stylów komunikowania (wg E.M. Russo) odznaczający się niską asertywnością i niską ekspresyjnością.
5. Umiejętność wczucia się w sytuację drugiej osoby, próba zrozumienia jej uczuć.
6. Zdolność wyrażania swoich opinii, uczuć i potrzeb oraz egzekwowania swoich praw przy jednoczesnym poszanowaniu praw innych ludzi.
7. Może być werbalna lub niewerbalna.
8. Jedna z głównych barier komunikacyjnych, polegająca na krytykowaniu, obrażaniu, orzekaniu, narzucaniu innym własnych wartości, formułowaniu rozwiązań cudzych problemów.
9. Rodzaj zachowania polegający na podporządkowywaniu się innym osobom oraz ograniczaniu własnych praw na rzecz respektowania praw tych osób.
10. Rodzaj negocjacji, który odznacza się delikatnym i nieagresywnym poszukiwaniem rozwiązań akceptowanych i przynoszących korzyści wszystkim stronom.
11. W procesie porozumiewania się jest to przekład zamiaru, myśli, uczucia na informację.
12. Aktywne – jeden ze składników komunikacji niewerbalnej.
13. Styl komunikowania, w którym komunikaty są skupione na osobie nadawcy.
14. Proces upodabniania się do osoby, która jest dla nas autorytetem lub idolem.
15. Zespół cech psychicznych charakterystycznych dla każdego człowieka.
16. Stan napięcia psychicznego będący reakcją na dłużej trwającą, nerwową sytuację oraz naciski i napięcia ze strony otoczenia; zjawisko bardzo powszechne w dzisiejszym świecie.
17. Pierwszy krok w negocjacjach to etap
18. Rozstrzygnięcie sporu w wyniku wzajemnych ustępstw; ugoda.
19. Inspiracja, siła, która wywołuje, ukierunkowuje i podtrzymuje zachowania pomagające w osiągnięciu zamierzonych celów.
20. Poczucie braku czegoś; ich hierarchię (tzw. piramidę) stworzył wybitny amerykański psycholog Abraham Maslow.

ROZWIĄZANIA DO TESTU nr 1

1. Przedsiębiorczość to postawa życiowa. Człowiek przedsiębiorczy realizuje swoje marzenia, rozwija swój potencjał, wykorzystuje szanse i okazje, stawia sobie ambitne cele, potrafi przewidzieć konsekwencje ich realizacji. Postawa przedsiębiorcza przejawia się w cechach, umiejętnościach i sposobie działania takiego człowieka.
2. Asertywność oznacza umiejętność wyrażania swojej postawy życiowej, przekonań w taki sposób, aby jednocześnie nie urazić drugiej osoby.
3. Postawa uległa oznacza odwrotne zachowanie niż asertywne. Taki człowiek boi się walczyć o swoje stanowisko pracy, łatwo go podporządkować innej osobie.
4. Zachowanie agresywne polega na szczerym wyrażaniu swoich przekonań, jednak w taki sposób, że obraża to uczucia innych. Podłożem zachowań agresywnych są najczęściej negatywne emocje (złość, irytacja, zdenerwowanie), które przybierają postać napastliwej odmowy.
5. Komunikacja werbalna to komunikacja oparta na słowie. Polega na przekazywaniu komunikatów za pomocą słów.
6. Komunikowanie się w sposób niewerbalny polega na przekazywaniu informacji za pomocą gestów, mimiki, spojrzeń itp.
7. Celem negocjacji jest znalezienie wspólnego rozwiązania w konkretnej sytuacji.
8. Style negocjowania:
 - a) dążenie do dominacji,
 - b) dopasowanie,
 - c) unikanie,
 - d) zgoda na kompromis,
 - e) rozwiązanie integracyjne.
9. Efekt synergiczny polega na osiągnięciu korzyści większych w wyniku działań zespolonych, niż można by to osiągnąć w wyniku działań indywidualnych.
10. Organizacja to dwustronnie uporządkowany system, w którym zróżnicowane części przyczyniają się do powodzenia całości, zaś powodzenie całości wpływa na jakość funkcjonowania części.
11. Etapy cyklu organizacyjnego:
 - a) określenie celu,
 - b) zbadanie warunków przyszłego działania,
 - c) zaplanowanie działania,
 - d) pozyskanie i przygotowanie ludzi, środków i warunków niezbędnych do realizacji planu,
 - e) realizacja planu,
 - f) kontrola.

PRACA DOMOWA nr 1

1. Wymień co najmniej 5 cech charakteryzujących osobę przedsiębiorczą. Czy siebie możesz nazwać taką osobą? – uzasadnij swoją odpowiedź.
2. Zastanów się, czy jesteś osobą asertywną. Czy zdarzyło Ci się kiedyś wykazać asertywnością? Opisz ten przypadek.
3. Jaka jest różnica pomiędzy komunikacją werbalną i niewerbalną?
4. Jakie są zalety i wady pracy indywidualnej, a jakie pracy zespołowej? Podaj przykłady konkretnych działań (zadań), przy których wymagana jest praca indywidualna albo praca zespołowa.
5. Co motywuje Cię do pracy/nauki?
6. Co oznacza racjonalne gospodarowanie?
7. Na czym polega etyka w biznesie?
8. Jak należy przeciwdziałać korupcji?