



Moduł I

Istota przedsiębiorczości



Lekcja I

Znaczenie przedsiębiorczości

- W ostatnich latach obserwujemy olbrzymi wzrost zainteresowania pojęciem „przedsiębiorczość”
- Europa potrzebuje więcej przedsiębiorczości i więcej innowacji
- Wynika to z faktu, że koszty pracy w Europie są znacznie wyższe niż w większości krajów na innych kontynentach
- Z drugiej strony znacznie niższe tempo wzrostu gospodarczego w Europie, sprawia, że coraz trudniej jest rządowi europejskim

zaspokajać rosnące potrzeby społeczne i państwowe – wpływy z podatków nie zaspokajają wszystkich potrzeb mieszkańców

- Europa potrzebuje więcej większej aktywności obywateli w obszarach innowacyjności i przedsiębiorczości,
- Innowacyjność i przedsiębiorczość zapewniają trwałą i opartą na zdrowych fundamentach ekonomiczny wzrost gospodarczy
- Innowacyjność i przedsiębiorczość odciążają system socjalny ponieważ więcej osób może zdobywać samodzielnie dochody

- Gdy mówimy o przedsiębiorczości, to przede wszystkim mamy na myśli postawy, normy społeczne, wartości, kulturę i kreatywność ludzi zamieszkujących w danym kraju
- Ogólnie rzecz biorąc, Europejczycy niezbyt chętnie decydują się na samozatrudnienie i aktywności przedsiębiorcze
- Powodem są m.in. rozbudowany system świadczeń społecznych a także atrakcyjność pracy w sektorze publicznym (np. we Włoszech)



Lekcja II

Czym jest przedsiębiorczość?

Istota przedsiębiorczości

- Przedsiębiorczość to specyficzna kombinacja wiedzy, umiejętności i kompetencji
- Najważniejsza jest jednak POSTAWA – NASTAWIENIE

- Prawdziwy przedsiębiorca nieustannie analizuje informacje i odnajduje w nich szanse i możliwości



Zgodnie z wynikami badań z 2009 r. Eurobarometer on Entrepreneurship, tylko 45% obywateli krajów europejskich, chciałoby być samozatrudnionymi. W Stanach Zjednoczonych proporcje są inne: 55% populacji chciałoby być swoim własnym szefem, podczas, gdy zaledwie 36% uważa, że praca na etacie (dependent employment) jest najlepszą opcją (European Commission 2012)

Opisując istotę przedsiębiorczości można powiedzieć, że przedsiębiorczość to to, co ludzie robią ze swoim życiem

- zawodowym aby wziąć karierę i marzenia w swoje ręce i ukierunkować je tam, gdzie tego chcą
- Przedsiębiorczość polega na budowaniu swojego życia na własnych warunkach – be szefów, bez regulaminów i godzin pracy
Klaus Schwab, założyciel i przewodniczący Światowego Forum Ekonomicznego (World Economic Forum) uważa, że rządy powinny podejmować działania zmierzające do przygotowywania pracowników do zmieniających się realiów.

-
- Profesor David Deming z Uniwersytetu Harvarda uważa, że na rynku pracy w najbliższej przyszłości najważniejsze będą umiejętności miękkie, takie, jak dzielenie się i negocjowanie
- Jego zdaniem w nowoczesnych miejscach pracy pracownicy będą musieli odgrywać różne role- będzie to nieco przypominało funkcjonowanie dzieci w przedszkolu (wiele różnych ról, niska stabilność struktur społecznych, duże znaczenie empatii i współpracy).

Lekcja III Cechy osób przedsiębiorczych

Jakie cechy wykazuje skuteczny przedsiębiorca? (1)

- Anthony K. Tjan zadaje pytanie, czy przedsiębiorcę można „stworzyć”? Analizując biografie przedsiębiorców można zauważyć, że ich sukces wyjaśnia się często z pomocą „łutu szczęścia”
- Naukowcy zwracają uwagę na znaczenie momentu w czasie (Zeitgeist) – np. wielu milionerów branży komputerowej urodziło się w latach 50-tych XX wieku. Oznaczało to, że mieli

po 25-35 lat, gdy w latach 70-tych nastąpiła era komputerów osobistych – a wiek 25-35 lat to dobry moment na rozpoczęcie pierwszego biznesu w życiu (masz już trochę wiedzy ale jeszcze nie masz rodziny i wielu zobowiązań – możesz więc podjąć ryzyko)

Jakie cechy wykazuje skuteczny przedsiębiorca? (2)

- Głębsza analiza owego przypadkowego zdarzenia, jakim jest ‘tut szczęścia’ zwykle dowodzi, że zdarzenie to zaszło, ponieważ przedsiębiorca był:
- 1) Poszukiwaczem problemów i rozwiązań dla nich,

- 2) Wizjonerem – patrzył w przyszłość,
- 3) Gotowy na poszukiwanie wsparcia i pomocy u innych,
- 4) Pasjonatem – lubił to, czym się zajmował,
- 5) ... „nieudacznikiem” (?) – poniósł porażki i nie miał z tym problemu
- 6) Niepokojnym duchem – lubił wychodzić poza ramy i bawiło go to

Jak rozpoznać osobę przedsiębiorczą?

1. Są gotowi na ryzyko.

2. Traktują porażkę jako cenną lekcję na drodze do sukcesu.
3. Są dla siebie wyrozumiali – wybaczą sobie samym porażki.
4. Wykorzystują strach przed porażką, jako motywację do wzmożonego wysiłku.

Co wyjaśnia sukcesy przedsiębiorców? (1)

Analiza sukcesów przedsiębiorców pokazuje, że ich dokonania wyjaśniają następujące cechy:

- Odwaga – brak odwagi to najpowszechniejsza przyczyna rezygnacji z podjęcia działalności gospodarczej. Strach przed porażką to jedna z głównych przyczyn nie rozpoczynania działalności gospodarczej.
- Doświadczenia z dzieciństwa

Co wyjaśnia sukcesy przedsiębiorców? (2)

- Przygotowanie do działania w trudnych warunkach – Steve Callahan przetrwał na oceanie 76 dni, ponieważ zanim

przydarzyła mu się przygoda rozbitka, przeczytał wiele książek o przetrwaniu w trudnych warunkach. Nauczanie przedsiębiorczości powinno skupiać się na przygotowaniu do trudnych sytuacji (np. odmowa kredytu, klęska żywiołowa rujnuje majątek firmy itp.).

- Wsparcie ze strony rówieśników – należy nauczyć wspierać innych.

Za: A. K. Tjan, *Can Entrepreneurs Be Made?*, Harvard Business Review, HBR Blog Network, <http://blogs.hbr.org/tjan>, [21.09.2012].

Lekcja IV

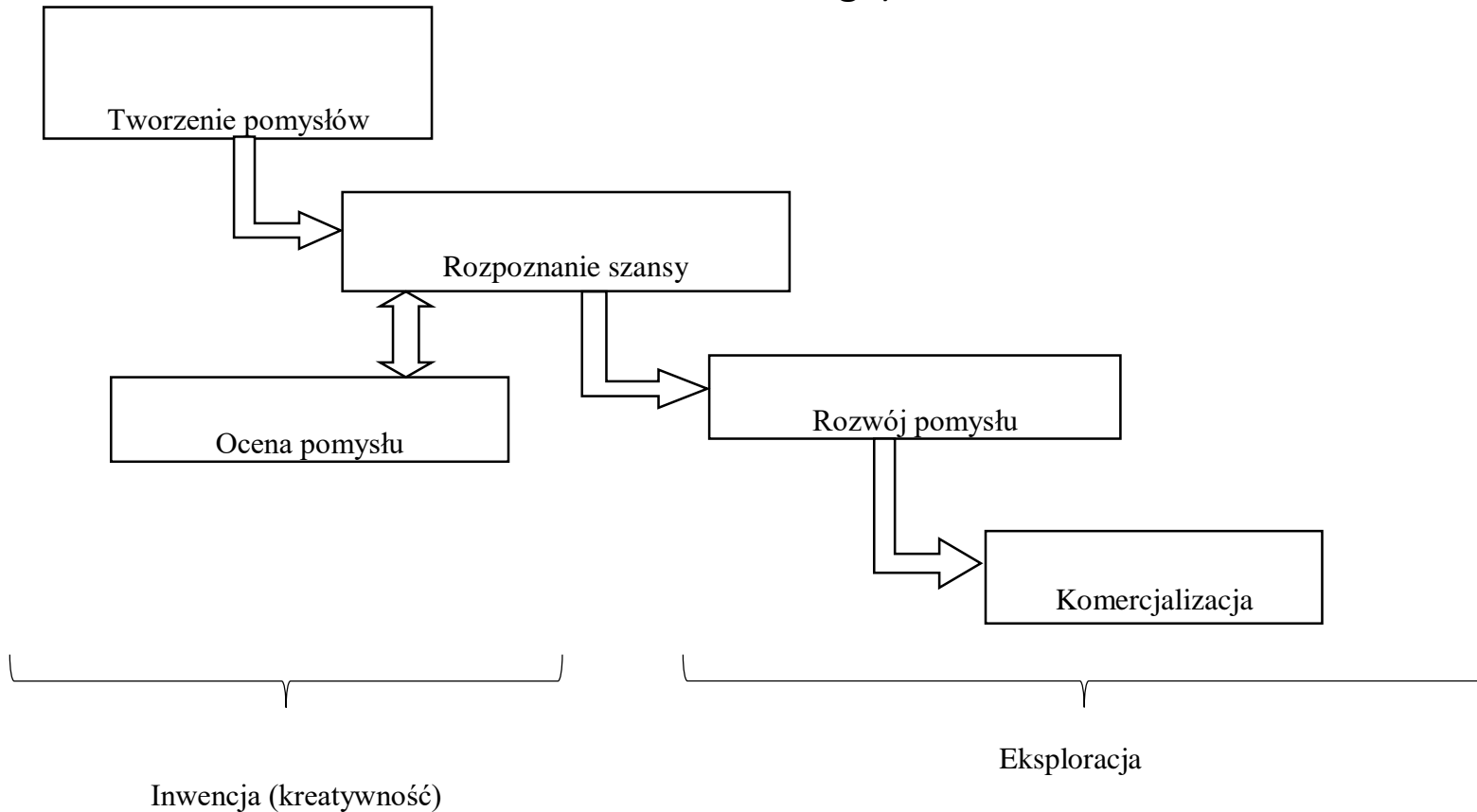
Droga ku sukcesowi przedsiębiorcy

- Zanim produkt lub usługa znajdzie się na rynku musi powstać pomysł. Od powstania pomysłu do jego sprzedaży (komercjalizacji) często wiedzie długa droga)
- Na tej drodze przedsiębiorca napotka m.in. następujące wyzwania:
- *Jak przełożyć pomysł na działające rozwiązanie?*
- *Skąd wziąć finansowanie dla prototypu?*
- *Jak wyprodukować produkt na masową skalę?*
- *Jak zabezpieczyć się przed imitatorami?*

Czym jest komercjalizacja?

- Na kolejnym slajdzie przedstawiono powiązania pomiędzy kreatywnym pomysłem przedsiębiorcy a sprzedażą tego pomysłu pod postacią produktu lub usługi (tzw. komercjalizacją)
- Każdy przedsiębiorca działający w sferze biznesu (sa także przedsiębiorcy społeczni) powinien dążyć do komercjalizacji wiedzy i innych zasobów (np. talentów), jakie posiada

Zanim produkt lub usługa znajdzie się na rynku musi powstać pomysł. Od powstania pomysłu do jego sprzedaży (komercjalizacji) często wiedzie długa droga)



Czy można prowadzić biznes bez ryzyka?

- Prowadzenie biznesu zawsze wiąże się z ryzykiem. Czasami ryzyko wynika z możliwości zmiany przepisów prawnych (np., jeśli zmienia się prawo, twój biznes nagle może stać się nieopłacalny). Nie rzadko biznesy upadają, ponieważ są źle zarządzane
- Pamiętaj jednak, że wielu największych przedsiębiorców na świecie, zanim odniosło sukces, poniosło po drodze wiele porażek

- Porażka nie jest wcale „dowodem”, na to, że nie nadajesz się do prowadzenia własnej firmy. Wręcz przeciwnie! Porażkę traktuj, jako wartościową lekcję. Są firmy, które nie zatrudniają pracowników na odpowiedzialne stanowiska, którzy wcześniej nie odnieśli porażki. Porażka to często przepustka do sukcesu w biznesie!

Dlaczego przedsiębiorcy ponoszą porażki? (1)

- Przyczyny, z powodu, których przedsiębiorstwa odnoszą sukcesy bądź porażki są bardzo zróżnicowane
- Gdyby istniała lista gotowych recept na to, jak odnieść sukces w biznesie, prowadzenie biznesu byłoby o wiele łatwiejsze ... ale zabierałoby całą frajdę!
- Z drugiej strony trzeba zauważyć, że wielu porażek przedsiębiorstw można było z łatwością uniknąć, gdyby właściciele i menedżerowie kierowali się zdrowym rozsądkiem
- Thomas Watson, jeden z założycieli firmy IBM powiedział on kiedyś, że „najszybszym sposobem odniesienie sukcesu jest podwojenie tempa popełniania pomyłek”. Inna anegdota

Dlaczego przedsiębiorcy ponoszą porażki? (2)

mówi, pewnego dnia do Thomasa Watsona przyszedł na rozmowę skruszony manager. Powodem skruszenia był błąd, który naraził firmę IBM na 10 milionów dolarów straty. Ów manager był przekonany, że będzie to ostatnia rozmowa z szefem przed zwolnieniem z pracy. Jakież było jego zdziwienie, gdy Watson odparł: „Ja miałbym Pana teraz zwolnić?! Nie ma mowy! Właśnie zainwestowałem w Pana szkolenie 10 mln dolarów.”

- Wszyscy ponoszą porażki w życiu – ale dobry przedsiębiorca potrafi podnieść się po klęsce, znajduje energię do dalszej pracy i wyciąga wnioski...

Dlaczego przedsiębiorcy ponoszą porażki? (3)

- ...Słynny brytyjski polityk XX wieku, Winston Churchill powiedział, że sukces polega na umiejętności przechodzenia od porażki do porażki i nie poddawaniu się
- Porażki i błędy w biznesie są spowodowane przede wszystkim przez ludzi - czynnik ludzki
- Czasami zdarza się, że porażka jednej firmy nie oznacza porażki produktu. Na przykład firma Xerox wymyśliła graficzny interfejs użytkownika i poniosła porażkę ponieważ nie potrafiła go wdrożyć. Zrobiła to natomiast firma Microsoft i tak powstał system operacyjny Windows. Xerox wynalazł także to co, dziś nazywamy „myszką” komputerową. Żaden z

Dlaczego przedsiębiorcy ponoszą porażki? (4)

wynalazków z branży komputerów osobistych nie przyniósł Xeroxowi profitów

- Firma, która chce się rozwijać powinna w pierwszej kolejności wyeliminować zjawisko popełniania „głupich błędów”, które wynikają z niestaranności. Trzeba pamiętać, że wiele porażek prowadzi ostatecznie do sukcesu.

Oto kilka przykładów porażek, które zakończyły się sukcesem dzięki szczęśliwemu zbiegowi okoliczności :

- Kuchenka mikrofalowa – powstała w czasie prac nad radarem do wykrywania samolotów. Przez przypadek okazało się, że

Dlaczego przedsiębiorcy ponoszą porażki? (5)

cukierek pozostawiony przy urządzeniu wysyłającym fale radarowe stopił się.

- Karteczki samoprzylepne Post-It Notes – powstały w czasie prac nad nową odmianą kleju. Z początku taki klej, „który do niczego się nie przykleja” uznano za porażkę. Jednak odkryto dla niego użyteczne zastosowanie. Wynalazca zaznaczał przy pomocy tego kleju zakładki w swojej książeczce do nabożeństwa

Oto kilka przykładów porażek, które zakończyły się sukcesem dzięki szczęśliwemu zbiegowi okoliczności:

Dlaczego przedsiębiorcy ponoszą porażki? (6)

- Rzepy samoprzylepne – pewien szwajcarski miłośnik gór, a zarazem inżynier – George de Mistrala – po wycieczce w górach był sfrustrowany wielką liczbą rzepów, które przyczepiły się do jego ubrania. Zbadał on rzep pod mikroskopem i postanowił stworzyć specjalny rodzaj zapięcia, które opierało się na skopiowanych haczykach występujących w rzepie naturalnym. Co ciekawe, jego wynalazek nie został z początku dobrze przyjęty, ale dzięki wytrwałości nie zrezygnował z pomysłu.

Lekcja V

Kompetencje przyszłości dla przedsiębiorców

- Należy się spodziewać, że w wielu firmach zanikną sztywne struktury organizacyjne

Czekają nas zmiany! (1)

- Dzisiaj wiele poradników dla biznesmenów jest poświęcone temu jak szybciej od innych awansować. Ale czasy, w których tego typu książki będą tak anachroniczne jak książka kucharska z lat pięćdziesiątych są całkiem bliskie
- W XXI wieku przedsiębiorstwa nie będą potrzebowały struktur organizacyjnych. Według niektórych badań w ciągu ostatniego ćwierćwiecza przedsiębiorstwa na świecie „spłaszczyły się” o około 25%

Czekają nas zmiany! (2)

- Ścieżka kariery przyszłości będzie dawała wiele nowych doświadczeń i wymagała od pracownika nowych ról, wchodzenia w nowe sieci powiązań
- Świat staje się coraz mniej przewidywalny co oznacza, że pracownicy będą zdobywać umiejętności przydatne u różnych pracodawców
- Pracodawcy w przyszłości będą wymieniali się zespołami pracowników do rozwiązywania wspólnych problemów

Czekają nas zmiany! (3)

- W samych Stanach Zjednoczonych szacuje się, że w latach 2020-2035 45% wszystkich stanowisk pracy będzie zagrożonych przez możliwość ich automatyzacji. W tym samym okresie może zniknąć nawet 75 mln miejsc pracy na całym świecie

Jakie umiejętności będą pożądane na rynku pracy w przyszłości? (1)

- Przedsiębiorcy powinni wiedzieć, że wokół nas następują szybkie zmiany na rynku pracy
- Komputery dzięki swojej mocy obliczeniowej będą w stanie zastępować człowieka w takich zadaniach jak, analiza danych. Najslabszą stroną komputerów jest ich niezdolność do wykazywania się inteligencją i emocjami.

Jakie umiejętności będą pożądane na rynku pracy w przyszłości? (2)

Znaczenia nabiorą:

- kompetencje medialne - kompetencje medialne to nie tylko zdolność do technicznego konsumowania treści z Internetu to przede wszystkim zdolność do oceny i wartościowania treści internetowych
- Zdolność do radzenia sobie w przeładowności kognitywnym

- Umiejętność współpracy w zespołach wirtualnych

Jakie umiejętności będą pożądane na rynku pracy w przyszłości? (3)

- **Nowoczesny przedsiębiorca będzie musiał być multidyscyplinarny**
- Dla pracowników firm zajmujących się analizą trendów rynkowych oraz pracowników centrów badawczorozwojowych oznacza to, że będą musieli poruszać się w poprzek dyscyplin. Biolodzy będą musieli zrozumieć

matematykę, a matematycy biologię. Idealny pracownik przyszłości to ktoś, kto jest wyposażony w umiejętności w kształcie litery „T”