

Osoba przedsiębiorcza nie musi posiadać własnej działalności, ale musi zawierać cechy osoby przedsiębiorczej.

Cechy osoby przedsiębiorczej:

- | | | |
|-------------|-------------|---------------------------------|
| - pomysłowa | - pracowita | - otwarta w kontaktach z ludźmi |
| - asertywna | - odważna | |

KOMPETENCJE OSOBY W ZAKRESIE PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

WIEDZA – znajomość faktów, pojęć i zasad

UMIEJĘTNOŚCI – gotowość do wykorzystania posiadanej wiedzy

POSTAWA – sposób postępowania wobec określonych zjawisk

PLAN ROZWOJU KOMPETENCJI

1. Określ stan początkowy i wyznacz cele
2. Ułóż plan działania
3. Zacznij realizować plan
4. Sprawdzaj poziom realizacji planu

KOMUNIKACJA INTERPERSONALNA – proces wymiany komunikatów między co najmniej dwoma osobami.

Komunikacja werbalna – mowa lub pisemna

Komunikacja niewerbalna – mowa ciała

Informacja zwrotna do nadawcy to **SPRĘŻENIE ZWROTNE**

MOWA CIAŁA (niewerbalna)

- | | |
|----------|------------------------|
| - Gesty | - Dystans przestrzenny |
| - Mimika | - Wygląd zewnętrzny |
| - Dotyk | - Postawa ciała |

DŹWIĘKOWE SKŁADNIKI WYPowiedzi:

- | | | |
|--------------------|----------------|----------|
| - Intonacja | - Siła głosu | - Śmiech |
| - Tempo wypowiedzi | - Westchnienia | |

BARIERY W KOMUNIKOWANIU SIĘ

- bariera językowa
- hałas
- brak skupienia się

PERSWAZJA – przekonywanie kogoś za pomocą odpowiednio dobranych argumentów.

MANIPULACJA – wpływanie na poglądy kogoś, bez jej wiedzy i woli.

KOMPROMIS – sposób znalezienia wspólnego stanowiska.

Techniki manipulacyjne

- Stopa w drzwiach (najpierw mała prośba, a potem większa)
- Przekazywanie fałszywych inf. (wyolbrzymienie wiadomości do naklonienia kogoś)
- Ośmieszanie (koncentrowanie się na słabościach w celu podniesienia własnej pozycji)
- Ofiara (Wzbudzenie litości, aby wymusić określone działanie)
- Tworzenie dyskomfortu
- Manipulowanie własnym wizerunkiem (wyolbrzymianie swoich osiągnięć np. w mediach)