

**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. Zaczynaj 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 nakłonienia 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)