

*То, на что меня натолкнула работа в группе школы КМД в январе 2013 года.*

### **1. Предпринимательство возникает на стыках различных деятельностей.**

За идею предпринимательства стоит брать не столько создание каких-то принципиально новых объектов, или их нетрадиционного содержания, сколько просто умение интегрировать существующие техники, технологии, материалы, ресурсы т.д. и придавать ожидаемым результатам новые значения. Предпринимательство появляется за счет того, что предприниматель может как-то иначе, по новому, оценить ситуацию и использовать ее с выгодой для себя.

Сегодня для эффективного управления постоянно растущими корпорациями, холдингами, компаниями и предприятиями требуется упрощать все внутренние процессы: в начале их выделять, а затем все больше и больше дробить и превращать в операции. Из-за этого, перечень задач, стоящих перед одним сотрудником сужается, происходит все большее его углубление в сферу своей деятельности и, как следствие, человек начинает видеть мир исключительно через призму своего профессионализма. То же распространяется на его социальную, общественную, культурную жизнь и т.д. Из-за этого люди начинают разговаривать как бы на разных языках, они не понимают друг друга, им сложно коммуницировать друг с другом и поэтому возникают трудности и проблемы во взаимодействии.

Отсюда, задача предпринимателя в том, что бы суметь посмотреть на ситуацию с различных позиций ее участников и сосредоточить свою деятельность на устранении и разрешении этих проблем взаимодействия.

### **2. Предпринимательство всегда создающее, формирующее, но не отражающее.**

Считается, что в начале нужно определить потребность, а затем - удовлетворить ее. Но сколько может быть у человека потребностей? Их знают все, поэтому нет смысла их определять. Нужно говорить о том, что результаты предпринимательской деятельности будут/должны давать возможность быстрее, проще, удобнее, дешевле, или наоборот дороже, но с чувством большей значимости, или сопричастности к чему-то, удовлетворить и так всем известные потребности.

Т.е. нужно создавать новые способы удовлетворения потребности, и формировать, тем самым, смысл и значимость именно этого способа.

### **3. Предпринимательство – это реализация, прежде всего, личных интересов и способностей.**

Речь о том, что сегодня каждый может быть причастен к любой сфере жизни. И открывающиеся в этих сферах возможности никем и ничем не ограничены. И все больше появляется примеров, когда «новички», а не ветераны отрасли совершают по настоящему значащие прорывы и сколачивают состояния.

Поэтому ближе к предпринимательству будет та деятельность и в той области, к которой проявляется действительный интерес, к чему, как говорится, «тянет».

Но не стоит с предпринимательством путать «творческий» подход к решению какой-нибудь задачи, поставленной, например, начальником. Потому что в этом случае все они (результаты) принадлежат не предпринимателю, а тому самому начальнику, и именно он определяет, как с этими результатами поступать дальше.

Отсюда вытекает следующее.

### **4. Нужно помнить о тех, кто заплатит за это деньги**

В любой организации, например, каждый сотрудник отвечает (теоретически) за результат своей работы и «покупателями» этого результата, в большинстве случаев, являются сотрудники других, смежных подразделений, у которых никакого выбора отказаться от предлагаемого «товара» нет и приходится брать, что дают. Но с предпринимательством - не так.

Ядром предпринимательства является один какой-либо процесс (деятельность), вокруг которого организуются другие процессы. Задача этих других процессов (деятельностей) одна – сделать так, чтобы результаты продавались.

И если не предусмотрен такой механизм, преобразующий результаты в деньги, то такая деятельность, скорее, будет творчеством, но не предпринимательством.

### **5. Предприниматель – это всего лишь одна из функциональных позиций, которую может занимать человек, реализуя свою идею.**

Из этой позиции может рождаться идея, рассматриваться ее привлекательность, перспективность, важность и значимость. Из этой позиции может проводиться оценка полученных результатов и т.д. Но реализацию любой задумки нужно будет организовать. А, как известно, организация всегда происходит в коммуникативной деятельности, а это значит, что придется осваивать и другие позиции.

Но их освоения, лишь частные случаи различных предпринимательских идей. Важно то, что как только сама идея, заложенная в предпринимательство, перестанет быть личным интересом того, кто ее осуществил, позиция предпринимателя исчезнет. Исключения могут быть только тогда, когда какая-либо новая идея целиком поглотит и включит в себя предыдущую и, соответственно, сместится лишь акцент личной заинтересованности на идею более высокого порядка.

Только любовь к своему делу, к тем вещам, с которыми работает предприниматель, и которые он своей деятельностью объединяет и охватывает, может приносить ему ощущение наполненности жизни, ее осмысленности, содержательности и гармонии. Благодаря этой любви, его будет переполнять значимость и самоудовлетворение. Все его действия будут актуальны, а результаты его предпринимательства будут заметны и востребованы. Нужно просто любить то, чем занимаешься.

10.10.2013

ГШ

{однакнопка}