

КӘСІПКЕРЛІК: ТЕОРИЯ, ПРОЦЕСС, ПРАКТИКА

Жеке кәсіпкерлік ойлау жүйесі мен таным

1-тарау. ХХІ ғасырдағы кәсіпкерлік ойлау жүйесі



Дәрістің мақсаты: жеке кәсіпкерлік ойлау жүйесі мен кәсіпкерлік танымды зерделеу.

Дәріс сұрақтары:

- 1) кәсіпкерлік ойлау жүйесі мен кәсіпкерлік танымды сипаттау;
- 2) табысты кәсіпкерлерге ортақ сипаттарды анықтау және талқылау;
- 3) табысты кәсіпкерлер кейстерін қарастыру.

Кәсіпкерлік ойлау жүйесі

Алдыңғы буын жоғары лауазым мәртебесімен келген бедел мен артықшылықтар туралы армандаса, жаңа мыңжылдық ұрпағының арманы бөлек. Алдыңғы буынмен салыстырғанда олар мансапқа жету жолында жіті қимылдап, тәуелсіз кәсіпкер болу керек деп сенеді. Соңғы кездегі зерттеулерге сәйкес, миллиондардың 13%-ының карьералық мақсаты – корпоратив баспалдағымен бас директор немесе президент дәрежесіне дейін көтерілу деп жауап берген. Керісінше, үштен екісінің мақсаты – өз бизнесін бастау. 35 жастан аспаған миллиондаған адам бизнес бастауға белсенді түрде кірісіп жатыр. Бизнес бастаған кәсіпкерлердің үштен бірі 30 жасқа жетпеген және 18-ден 30-ға дейінгі жас аралығындағылар бизнес-мектептерде кәсіпкерлікті үйреніп жатыр. Ірі университеттер кәсіпкерлікке көбірек көңіл бөліп, жас табысты кәсіпкерлердің мысалдары келеді.

Әр адамның кәсіпкерлік карьерасын жүзеге асыру әлеуеті мен еркін таңдауы болғанымен, осы таңдауды жасаудағы мотивациясы әлі де айқын емес. Алдыңғы дәрісте айтылғандай, зерттеушілер кәсіпкерді қозғаушы күшті тереңірек түсінуге тырысқанмен, кәсіпкерлікке бел бууға итермелейтін бірден-бір оқиғаны, сипаттаманы немесе ерекшелікті әлі анықтай алмады.

Бұл дәріс кәсіпкерлікті үйренуге арналған. Мұнда оларға психологиялық тұрғыдан зерделеу, кәсіпкерлік таным, табыстылық туралы сипаттамалар, «қара пиарға» байланысты элементтер, этикалық проблемалар сипатталады. Осылайша кәсіпкерлік ойлау жүйесі қалыптасқан тұлғаның кәсіпкерлік мінез-құлқын толық бағамдай аламыз. Нақты ғылыми-зерттеу болмаса да, ойлау жүйесін зерделеу әрбір адамның ішіндегі кәсіпкерлік әлеуеті туралы қызықты түсінік береді. Кәсіпкердің танымын зерделеуді кәсіпкерлік ойлау жүйесін түсінудің бастамасы ретінде қарастырайық.

Кәсіпкерлік таным

Ғылым танымды психикалық процестерге жатқызады. Бұған: назар аудару, есте сақтау, тілдің құрылымы мен түсіну сияқты процестер кіреді. «Білу», «тану» немесе «тұжырымдау» дегенді білдіретін латынның *cognoscere* сөзінен шыққан. Ол ақпаратты өңдеуге, білімді қолдануға, артықшылықтарды өзгертуге қатысты. Таным – ақыл-ой қызметтерін, ақыл-ой процестерін және адамның психикалық жағдайын сипаттауға қолданылады. Әлеуметтік таным теориясы кәсіпкерлікті зерделеуде білім құрылымдары идеясын қарастырады, жеке тиімділікті оңтайландыру сияқты ойлау модельдерін ұсынады. Когнитивтік психология ұғымдары кәсіпкерлік феноменін зерттеуде аса пайдалы құралға айналып келеді. Когнитивтік ғылымның нәтижелері кәсіпкерлік тәжірибе қолданылуы артып, ғылыми әдебиеттерде сілтемелер ретінде жиі кездеседі.

Зерттеушілер Рональд К. Митчелл, Лоуэл Бусенитц, Тереза Лант; Патрисия П. Мак-Дугалл, Эрик А. Морз және Дж. Брок Смит кәсіпкерлік танымды – мүмкіндіктерді бағалау, венчур құру және өсіру барысында бағалау, пайымдау, шешім қабылдау үшін қолданылатын білім құрылымы ретінде анықтайды. Кәсіпкерлік таным – кәсіпкерлердің жаңа өнімдер мен қызметтерді анықтауға, ойлап табуға және бизнесті бастау мен дамыту үшін қажет ресурстарды құрастыруға көмектесетін, ақпаратты біріктіру үшін ақыл-ой үлгілерін жеңілдететін әдістерді түсіну. Сонымен, кәсіпкерлік таным – кәсіпкердің қалай ойлайтынын және өзі бастаған дүниені «неге» жасайтынын ұғыну көзқарасы.



Метакогнитивті көзқарас

Зерттеулер кәсіпкерлік танымға бағытталғанда жаңа ойлау ағыны кәсіпкерлік ойлаудың іргетасын танымдық немесе когнитив бейімдікпен байланыстырады. Кәсіпкер танымында қоршаған орта берген өзгешелі және белгісіз міндеттің динамикалық, икемді және өзін-өзі реттеу қабілеті болуы мүмкін. Бейімделген таным – кәсіпкерлік әрекеттердің қажет нәтижелерге жетуі үшін маңызды.

Осы тұрғыдан алғанда, зерттеушілер тобы кәсіпкерлік ойлау жүйесінің анықталған метатанымдық немесе метакогнитив әдісін әзірледі. Ол кәсіпкерлік мотивация жағдай әсерлерін интеграциялайтын, кәсіпкерлік ортадағы ақпаратты өңдеуге қолданылатын метакогнитивтік стратегияларды әзірлеуге бағытталған.

Венчур капиталистпен маңызды кездесуге дайындалып жүрген кәсіпкерді алайық. Ол инвесторға жаңа венчур бастау туралы ауызша түсініктеме беруі тиіс. Кәсіпкер балама стратегия дайындамастан бұрын, алдымен тапсырманы қалай орындайтыны туралы стратегияны тұжырымдауы керек. Бұл процесс метакогнитив деп аталады. Түпкі сұраққа жауап таңдау процесі – когнитив процесс. Ал кәсіпкердің кәсіпкерлік тапсырманы қалай орындайтыны туралы жауап таңдауы – метакогнитив процесс. Осылайша метакогнитивтік – кәсіпкердің балама стратегиялар жиынтығынан нақты стратегияны таңдағанын зерттеу емес, керісінше, кәсіпкерлік тапсырманың өзін анықтауға алып келген жоғары деңгейлі когнитив процесті зерттеуі, сондықтан мәселені шешуге балама ретінде неге және қалай деген нақты стратегия енгізгенін анықтау кіреді.

Кәсіпкерлік когнитивтік туралы тұжырымдарды зерттеудің маңызды саласына айналғанмен, кәсіпкерліктің өзін әлемге тиімді үлес қосу үшін зерттелуі тиіс болашақ тұжырымдама қағидаларын ұсынады. Мысалы, көп зерттеулерде бизнестің негізін қалаушылар мен кәсіпкерлердің басқа адамдарға немесе топ-менеджерлерге қарағанда басқаша ойлайтыны айтылады. Бұл «танымдық айырмашылық» кәсіпкерлердің күш-жігері мен іс-әрекеттерінен немесе олардың кәсіпкерлік тәжірибесінен бұрын болған идиосинкретикалық факторлардан немесе оқиғалардан тұндай ма – ол жағы белгісіз. Сол сияқты кәсіпкердің «танымдық айырмашылықтары» міндет пен қоршаған орта жағдайының нәтижесі немесе ерекше ойлау мен дамудың сыйақысы ма, жоқ па – түсініксіз. Мұның бәрі келесі талқылайтын кәсіпкерлік тәжірибе ұғымында айтылады.

Кәсіпкер деген кім?

Pizza Hut Inc. негізін қалаушылардың бірі Фрэнк Карни кәсіпкерлерді «америкалық өндірістік жүйенің іргетасы және экономикалық жағдай үшін өздігінен жаңарып отыратын агенттер» деп сипаттады. Жаңа венчур құруда әдетте «тәуекелге бел буушылар» ретінде анықталған кәсіпкерлер – тәуелсіз болудан қанағат табатын, ерекше оптимист, еңбекқор, өз ісіне адал тұлғалар. Жаңа бизнесті бастау үшін идея ғана емес, өз бизнесінің табысты болуын қамтамасыз ету жолында дұрыс бағалау мен жоспарлауға тәуекел ететін кәсіпкер де қажет.

Олар – шынайы құштарлыққа бейім, табанды, еңбекқор адамдар. Шыныаяқ жартылай бос емес, жартылай шыныаяқ толы деп есептейтін оптимистер. Біртұтастыққа ұмтылады, бәсекелесінен асып түсуді ойлайды және сәтсіздікті үйрену құралы ретінде пайдаланады. Жалғыз өзі венчурінің түпкі нәтижесіне елеулі ықпал ете алатынына сенетін жан.

Жаңа венчурдің елеулі сәтсіздігі кәсіпкерліктің күрделі екенін көрсетеді. Тәжірибесіздік пен басқарудағы біліксіздік – сәтсіздіктің негізгі себебі. Табыс факторлары дегеніміз не? Кәсіпкерліктің барлық құрамдас бөліктеріне жүгіне ме? Осы дәрісте қамтылатын сұрақтар осындай.

Кәсіпкерлік ойлау жүйесімен байланысты сипаттамалар

Кәсіпкерлік сипаттамаларын қарастыратын әдебиеттерге шолу жасап, көптеген факторларды кішігірім топтарға шоғырландыру арқылы кәсіпкер бейнесін жасауға болады.



Ховард Х. Стивенсон мен Дэвид Э. Гумперт қиял, икемділік, тәуекел ету сияқты сипаттар арқылы кәсіпкерлік ұйымның жоспарын ұсынды. Уильям Б. Гартнер әдебиетті зерттеп, алуан түрлі ерекшеліктерін атап көрсетті. Джон Хорнедэй түрлі зерттеу көздерін сараптап, кәсіпкерлерге тән әрі жиі кездесетін 42 сипаттың тізімін жасады.

Кәсіпкерлікті зерттеудің қарапайым теориялық формаларында кәсіпкер – кәсіпкерліктің себепшісі. $E = f(e)$; яғни кәсіпкерлік – кәсіпкердің қызметі. Осылайша кәсіпкерліктің сипаттамасын үздіксіз сараптау дамып келе жатқан кәсіпкерлік ойлау жүйесіне үлес қосады.

Бір автор: «Болашақ кәсіпкерлер арман теңізінде өмір сүреді. Межесі – өз армандарын шындыққа айналдыруға, құруға және өзгертуге арналған орындар, жеке аралдар. Кәсіпкер болу – аралыңызды көз алдыңа елестету. Одан да маңыздысы – қайыққа мініп алып, өз аралыңызға жету деген сөз. Өз арманын шындыққа айналдыру үшін қажет сыртқы және ішкі ресурстарын жұмылдыра алса, онда ол кәсіпкер бола алады», – дейді.

Сонымен қатар кәсіпкерлер өзара әрекетін мынадай дағдылармен сипаттайды: ішкі бақылау, жоспарлау және мақсат қою, тәуекел ету, инновация, шындықты қабылдау, кері байланысты пайдалану, шешім қабылдау, адами қарым-қатынас және тәуелсіздік. Көп адам табысты кәсіпкерлерді сәтсіздікке ұшыраудан қорықпайды деп есептейді.

Алдында көрсеткеніміздей, осы дәрістегі зерттеулер кәсіпкерлердің танымы туралы түсінігімізді кеңейтіп келеді. Ұдайы өсіп отыратын осы тізімге үнемі жаңа сипаттар қосылып отырады. Осы тұрғыдан ең жиі аталатын негізгі кәсіпкерлік сипаттардың кейбіреуін қарастырайық. Тізім толық болмағанына қарамастан, кәсіпкерлік ойлау жүйесі туралы маңызды түсінік береді.

Табандылық пен тұрақтылық

Басқа факторларға қарағанда, кәсіпкер ретінде табысқа жетуге деген риясыз сенім барлық кедергілер мен сәтсіздіктерді жеңе алады. Көп адамның «жеңе алмаймыз» деген көзқарасын «табысқа жетемін» деген айқын табандылық пен берік сенімге алмастырып, жеке кемшіліктерін білдірмеуі мүмкін. Көп жағдайда әлеуеті жоғары венчурі және венчур капиталымен қаржыландыруды қамтитын жоспары бар кәсіпкердің табандылығын бағалау үшін, инвесторлар жекеменшік үйін кепілге беру, жалақыны қысқарту, отбасына арнайтын уақытын құрбан ету және өмір сүру деңгейін төмендету сияқты сынақтарды қолданады.

Мақсатқа жету күші

Кәсіпкерлер – күрделі мақсаттарға ұмтылып, оларды іске асыруға бағытталған, өз ынтысымен бизнес бастаушылар. Сырт көзге олар өздері қалыптастырған стандарттарды ұстанып, ісін аяқтауға ұмтылған адам болып көрінеді. Мақсатқа жетудің күші немесе драйвері Дэвид Мак Клелландтың 1950–1960 жылдардағы мотивация бойынша пионерлік жұмысынан бастау алатын кәсіпкерлік әдебиетте жақсы көрсетілген. Жоғары жетістікке жетушілер – есептелген тәуекелге бел буған кәсіпкерлер. Олар жағдайды зерттеп, жеңіске жету мүмкіндігін қалай арттыру керегін анықтайды, содан кейін алға жылжиды. Нәтижесінде орташа бизнесмен үшін жоғары тәуекелге бару – жақсылап есептелген, жоғары жетістікке жеткізетін орташа тәуекел.

Мүмкіндіктерді бағдарлау

Табысқа әрі өсуге ұмтылатын кәсіпкерлер арасындағы нақты үлгі – ресурсқа, құрылымға немесе стратегияға емес, мүмкіндікке назар аудару. Мүмкіндіктерді бағдарлау – күнделікті өмірдегі мүмкіндіктер туралы тұрақты хабардар болу. Табысты кәсіпкерлер мүмкіндіктен бастайды және соны түсінуі оларды өзге маңызды шешімдерге жетелейді. Осы мақсат олардың мүмкіндіктерге ұмтылуына бағыт береді. Биік, әйтсе де қол жеткізуге болатын мақсат қою оларға күш-жігерін жұмылдырып, мүмкіндіктерін іріктеп, анықтап, қай жерде «жоқ» деу керек



Кітап: Кәсіпкерлік: теория, процесс, практика
Тарау: 1. XXI ғасырдағы кәсіпкерлік ойлау жүйесі
Дәріс: 3. Жеке кәсіпкерлік ойлау жүйесі мен таным

екенін тануға ықпал жасайды. Мақсатын бағдарлаудағы басымдықтарды анықтап, оларды қаншалықты жақсы орындағанын бағалау көрсеткіштерін ұсынады.

Мәселені табандылықпен шешу

Кәсіпкерлер қиын әрі күрделі жағдайдан қорықпайды. Шын мәнінде, сенімі мен жалпы оптимизмі арқасында «мүмкін емес» деген нәрсенің өзін көбірек уақыт алатын жағдай ғана деп қарастырады. Дегенмен бизнеске кедергі келтіретін проблемаға не тосқауылға қарсы үздіксіз шабуылы – ессіздік не мақсатсыздық емес. Тапсырма қарапайым немесе мүлдем шешілмейтін болса, кәсіпкерлер одан тезірек бас тартады. Себебі қарапайым не оңай мәселелер жалықтырады. Шешілмейтіні – жұмсалған уақытты ақтамайды. Кәсіпкерлер өте табанды болса, өздері істейтін, істей алмайтын нәрселерін анықтауда шыншыл, қиын, шешілмейтін тапсырманың түйінін табуда қайдан көмек ала алатынын біледі.

Кері байланысты іздеу

Табысты кәсіпкерлер көбінесе жақсы әрі тез үйренуші ретінде сипатталады. Көп адамдардан айырмашылығы – қаншалықты жақсы жұмыс істейтінін және өнімін қалай жақсартуға болатынын білуге құштарлығы зор. Осыларды анықтау барысында кері байланыс немесе feedback іздеп, оны алуға және пайдалануға ынталы. Сонымен қатар кәсіпкерлер үшін қателіктер мен сәтсіздіктерден сабақ алудың маңызы зор.

Бақылаудың ішкі локусы

Табысты кәсіпкерлер өзіне сенеді. Венчурінің табысқа жетуі не жетпеуі тағдырдан немесе сәттілік-сәтсіздікке байланысты деп есептемейді. Жетістіктері мен сәтсіздіктері өз бақылауында және ықпалында деп санайды. Әрі ол нәтижеге ықпал ете алады. Жоғары жетістікке жету мотивациясының атрибуты – жеке жауапкершілік пен сенімді ұмтылысты атауға болады.

Екіұдайылыққа төзімділік

Жаңадан іс бастаушы кәсіпкерлер венчурлік қаржыны игеру барысында стресске итермелейтін тығырыққа тап болады. Сәтсіздіктер мен тосын қиындықтардан қашып құтылу мүмкін емес; ұйымдастыру тұрғысындағы құрылымдық және тәртіптік кемшіліктер өмір салтына айналады. Кәсіпкер әртүрлі сәтсіздікке және тұрақты өзгерістерге қарсы тұрып, екіұдайылыққа төзімді болуы тиіс. Табысты кәсіпкерлер өмірдің қиын сәттерінде де табысқа жете алады. Жұмыс қауіпсіздігі мен зейнетке шығу – әдетте оларға қатысты емес.

Есептелген тәуекел

Табысты кәсіпкерлер – құмар ойыншылар емес, олар – ықтимал қатерлерді алдын ала есептеушілер. Олар венчурге қатысуға шешім қабылдағанда оны есептеп, өте мұқият ойластырып алады. Мүмкіндікті өз пайдасына қолдану үшін барын салып қызмет атқарады. Сонымен бірге көбінесе қажетсіз тәуекелге барудан аулақ жүреді. Бұл стратегиялар қаржылық және іскерлік қатерлерді басқалармен бөлісуге негізделген. Мысалы, серіктестер мен инвесторларды ақшаны бөліп салуға, несие берушілерге арнайы шарттар ұсынуға және жеткізушілерді тауарларды өткізуге ынталандыру мақсатында ортақ тәуекелге баруға итермелейді.



Кітап: Кәсіпкерлік: теория, процесс, практика
Тарау: 1. XXI ғасырдағы кәсіпкерлік ойлау жүйесі
Дәріс: 3. Жеке кәсіпкерлік ойлау жүйесі мен таным

Жоғары энергия деңгейі

Кәсіпкерлер өздеріне жүктелген барлық міндеттерді орындау және торығуға бой алдырмау үшін бар күш-жігерін пайдаланады. Көптеген кәсіпкерлер өздерінің энергетикалық деңгейін қадағалап, тамақтану, жаттығу тәртібін орнатып, демалу үшін арнайы уақыт белгілейді.

Креатив және инновация

Креатив бір кездері атадан мұра болып қалған қасиет ретінде қарастырылады. Америка Құрама Штаттарындағы креатив пен инновация деңгейін бағалау үшін креативі мен инновациясы төмендеу басқа мәдениеттермен салыстырып қарасақ, бұл ерекшелік тек гендік деңгейде болуы екіталай. Кәсіпкерлікті зерттейтін ғылыми мектептері креативті үйренуге болады деп есептейді. Жаңа венчурлерде көбінесе ұжымдық креатив болады. Ол құрылтайшылар мен қызметкерлердің бірлескен күш-жігерінен туындайды және бірегей тауарлар шығарып, қызметтер үлесін арттырады.

Мұрат

Кәсіпкерлер өздерінің түпкі мақсатын жақсы біледі. Олардың өз фирмасы қандай бола алатыны жөнінде концепциялық мұраты бар. Мысалы, Apple Computer-мен танымал Стив Джобс оқушылардан бастап бизнесмендерге дейін қолдана алатын микрокомпьютерлер ұсынуды армандады. Бұл компьютер – жай жабдық емес, одан да маңызды нәрсе болуы тиіс еді. Ол оқып-үйрену және коммуникация тұрғысынан адам өмірінің ажырамас бөлігі болады деп жоспарланды. Бұл көзқарас Apple-ді микрокомпьютер индустриясында негізгі бәсекелеске айналдырды. Дегенмен барлық кәсіпкерлер өз фирмасының бағыт-бағдарын алдын ала анықтайды деуге болмайды. Көптеген жағдайларда бұл бағдар уақыт өте келе дамиды. Себебі уақыт өте адам өз фирмасының қандай екенін және қандай фирмаға ұмтылатынын түсінеді.

Құштарлық

Кәсіпкерлік құштарлық – олар үшін негізгі эмоциялық тәжірибе. Зерттеуші Мелисса С. Кардон кәсіпкерлік ойлау жүйесінің осы элементін терең зерттеді. Ол кәсіпкерлік құштарлық дегенге кәсіпкер мен оның өз венчуріне деген асқан қызығушылығы мен энергияны жұмылдырудың эмоциялық тәжірибесін дәйекті түсіндіру үшін қорытылған ұғым деп анықтама берді. Сонымен қатар кәсіпкерлік құштарлық дискретті эмоциялармен де сипатталады. Ол – ең күшті эмоцияларымыздың негізінде жатқан, оған қарқын беретін негізгі күш. Бұл – тек кәсіпкер өзінің орасан зор қызығушылығын тудыратын іспен айналысқан кезде ғана пайда болатын, қарқын немесе кәсіпкердің өз міндеттерін орындаудың шыңына көтерілуіне мүмкіндік беретін энергиямен бірге келетін күш. Осылайша, кәсіпкерлік құштарлық кәсіпкерлік ойлау жүйесінің іргелі құрамдас бөлігі ретінде танылады.

Команда құру

Кәсіпкердің тәуелсіздік пен дербестікке ұмтылысы оның күшті кәсіпкерлік команда құруға деген ұмтылысына кедергі болмайды. Ең табысты кәсіпкерлердің біліктілігі жоғары, жақсы ынталандырылған командасы бар. Ол кәсіпорынның өсуі мен дамуын басқаруға көмектеседі. Іс жүзінде ол фирманың қай бағытта дамидыны туралы нақты мақсатын ғана білуі мүмкін. Қызметкерлер көбінесе фирманың күнделікті қызметін ұйымдастыруға құзыретті.



Кәсіпкерлік процесс

Жаһандық серпінді инноваторлар

Соңғы бірнеше онжылдықта жеке жетістіктері мен кәсіпорын табысынан да артық мақсаттарға ұмтылған серпінді жаңашыл инноваторлар пайда болғанын көрдік. Олар өз идеяларымен әлемді өзгертті. Ең маңызды инноватор тұлғалармен танысайық.

Стив Джобс – Apple корпорациясының негізін қалаушылардың бірі, төрағасы және бас атқарушы директоры болған. Дербес компьютер революциясының харизмалы ізашары ретінде кеңінен танылған.

Кәсіпкер 1976 жылы компаниясын гаражда бастаған. 2011 жылы Apple бүкіл әлем бойынша елу мыңнан астам қызметкері бар, сату көлемі 65 млрд долларға тең компания болды. Бұл нарықтағы капитализация бойынша әлемдегі ең ірі, ашық сатылымға шыққан, табысы мен пайдасы бойынша дүниежүзіндегі ең ірі технологиялық компанияға айналды. Стив Джобс 2011 жылы 56 жасында қайтыс болды.

Билл Гейтс – дербес компьютер революциясының ең танымал кәсіпкерлерінің бірі. Microsoft корпорациясының бағдарлама жасау саласындағы бас сәулетшісі; бағдарламамен қамтамасыз ету, қызмет пен шешім шығару саласындағы әлемдік көшбасшы. Сондай-ақ Майкрософт офистік жасақтама нарығында Microsoft Office бағдарламасымен басымдыққа ие болды. 2011 жылы Microsoft корпорациясы 58,5 млрд долларға Skype Communications сервисін сатып алды.

Ларри Пейдж бен Сергей Брин. Екеуі бірігіп, 1998 жылы Google Inc. құрды. Бүгінде Google – әлемдегі қаржы жағынан ең табысты және ең инновациялық компаниялардың бірі. Бизнесін Google картасынан Google ұялы телефондарына дейін кеңейтіп, көптеген индустрияларды қамтыды.

30 млрд доллар түсетін табыс арқылы Google әлем бойынша күніне бір миллиардқа жуық іздеу сұранысын және қолданушылар өндірген 24 петабайт деректерін өңдеу үшін әлемдегі data-орталықтарында миллионға жуық серверлер ұстайды.

Опра Уинфри – жеке ток-шоу шығаратын тарихтағы алғашқы әйел. Уинфри шоу-бағдарламалары арқылы өте танымал және тарихтағы ең жоғары бағаланған бағдарлама иесі. XX ғасырдың ең бай афроамерикалық марапатына және Америка тарихындағы ең үздік қара филантроп атағына ие болды. Кейбір сарапшылардың айтуынша, ең беделді әйелдердің бірі.

Сэм Уолтон 1962 жылы Walmart компаниясының негізін қалаушы ретінде танымал. Ұстанып келген философиясы – тұтынушыға алуан түрлі өнімдерді төмен бағамен жеткізу. Бүгінгі Walmart – әлемдегі ең ірі 18-корпорация, табысы 400 млрд доллардан астам және 600 мыңнан астам қызметкері бар. Ол әлемнің 15 елінде 55 түрлі атаумен 8500 дүкен ұстайды. Сэм Уолтон 1985 жылдан 1988 жылға дейін Құрама Штаттардағы ең бай адамдардың қатарында болған.

Мур – 1968 жылы әлемдегі ең ірі жартылай өткізгіш чип жасаушы Intel компаниясының негізін қалаушылардың бірі. 2011 жылы Intel корпорациясының нарықтық қаражаты 122,41 млрд доллар болды. Мур – «Мур заңы» арқылы танымал; 1965 жылы индустрияның компьютерлік чиптерге енгізетін транзистор саны екі жыл сайын екі еселене алатынын болжады. Бұл – саланың негізгі қағидасы.

Пол Орфала Kinko's көшірме орталығының негізін қалады. Бала күнінде оны балалардың «бұйра бас» деп әзілдегенін компания атауы ретінде қолданды.

2004 жылғы ақпан айында Kinko's компаниясын FedEx компаниясы 52,4 млрд долларға сатып алды, содан кейінгі атауы FedEx Kinko's Office and Print Centers ретінде белгілі болды. Қазір Kinko's – жыл сайын миллиондаған доллар табыс табатын халықаралық танымал баспагер.

Түйін

Бұл дәрісте жеке тұлғалардың кәсіпкерлік ойлау жүйесін түсіндіруге талпыныс жасалып, кәсіпкерлердің мүмкіндіктерді көру және шешім қабылдау жолдарын зерттеу үшін кәсіпкерлік таным мен метатаным тұжырымдамаларын пайдалану ұсынылды. Табысты кәсіпкерлердің



Кітап: Кәсіпкерлік: теория, процесс, практика
Тарау: 1. XXI ғасырдағы кәсіпкерлік ойлау жүйесі
Дәріс: 3. Жеке кәсіпкерлік ойлау жүйесі мен таным

жеке қасиеттері мен ерекшеліктерін анықтау үшін бірнеше зерттеу жүргізілді. Оған тән қасиеттердің кейбіреулері осы дәрісте қарастырылды: табандылық пен қайсарлық; мақсатқа жетуге құлшыныс; мүмкіндіктерді бағдарлау; бақылаудың ішкі локусы; екіұдайылыққа төзімділік; есептелген тәуекелді қабылдау; жоғары энергетикалық деңгей; креатив және инновация; мұрат пен құштарлық.