

**Проект Тасис по  
распространению  
технической  
информации  
(ПРТИ)**

[tdp2@popost.eunet.be](mailto:tdp2@popost.eunet.be)

**TDP**

**Вниманию пользователей:**

документация, подготовленная ПРТИ, предназначена для использования только в качестве информационных руководств, и должна быть истолкована пользователями в соответствии с их собственными задачами. Все права на данную документацию принадлежат Европейской Комиссии, тем не менее материалы могут использоваться в любых целях, кроме коммерческих.

**Данная техническая документация**

"Как начать свой бизнес - Личность успешного предпринимателя"

**разработана подрядчиком:**

**NI-CO (Белфаст, ВБ)**

**в ходе выполнения следующего проекта Тасис**

**Техническое содействие для Агентства по Развитию Предпринимательства**

**АРП**

!"#\$%&'(")  
Как начать свой бизнес

## Раздел 1

# Личность успешного предпринимателя



## 1.0 СМОЖЕТЕ ЛИ ВЫ УПРАВЛЯТЬ ПРЕДПРИЯТИЕМ?

1.1 Одним из ключевых факторов успеха любого предприятия является способность его учредителя справляться с неизбежными испытаниями, проблемами и жертвами. Те, кто решил начать свое дело, должны помнить, что это требует:

- **исключительной самодисциплины и готовности напряженно работать неограниченное время без надежды на немедленное получение доходов**
- **отказа от отпуска и почти постоянной работы по вечерам и выходным дням;**
- **сокращения времени, уделяемого семье и личным интересам.**

1.2 Необходимо, чтобы Вы с самого начала были уверены в достаточно высоком уровне своих деловых качеств, своей способности добиться процветания предприятия, а также были готовы на жертвы, которые являются неотъемлемым условием потенциального успеха.

1.3 Если Ваше желание начать свой бизнес - не преходящий интерес, Вам следует ответить на следующие вопросы:

- **Какие необходимы деловые навыки, знания и опыт?**
- **Какими Вы обладаете личными качествами для того, чтобы добиться успеха в бизнесе? Какие Ваши личные качества, наоборот, уменьшат Ваши шансы?**
- **Какие жертвы Вам придется принести как владельцу-руководителю малого предприятия? Готовы ли Вы заплатить такую цену?**

1.4 В данном разделе Агентство по развитию предпринимательства хотело бы помочь Вам в оценке факторов, которые в значительной мере повлияют на результат Вашей предполагаемой деятельности:

- **Ваши основные деловые навыки;**
- **Ваши личные качества;**
- **Ваша способность приносить необходимые жертвы ради воплощения своего замысла в жизнь.**

## 1.5 Оценка основных деловых навыков

Учредитель предприятия должен определить деловые навыки (в частности, в области сбыта, производства и финансов), необходимые для создания предприятия, а затем оценить свой уровень деловых навыков. Преуспевающие

предприниматели определяют дефицит навыков по формуле, приведенной на рис.1.

Рис.1

$$\begin{aligned} & \text{Навыки, необходимые для создания предприятия} \\ & \quad \text{МИНУС} \\ & \quad \text{имеющиеся навыки} \\ & = \text{ДЕФИЦИТ НАВЫКОВ} \end{aligned}$$

1.6 Несмотря на простоту такой оценки, многие бизнесмены начинают определять дефицит навыков у себя лишь через полгода после начала деятельности, когда этот дефицит порождает массу острых проблем.

1.7 Основными деловыми навыками, необходимыми в малом бизнесе: управление предприятием, сбыт, управление финансами, бухгалтерский учет, управление персоналом, рекламная деятельность и связи с общественностью.

**РАБОЧАЯ ТАБЛИЦА 1.2: см. раздел рабочих таблиц**

1.8 Значение каждого из этих деловых навыков зависит от характера Вашего проекта. Необходимо, чтобы Вы оценили себя по каждому из этих пунктов и выявили возможный дефицит.

**РАБОЧАЯ ТАБЛИЦА 1.3: см. раздел рабочих таблиц**

1.9 Наличие дефицита навыков не означает, что Вы не можете создать свое предприятие. Преуспевающие предприниматели выявляют дефицит и принимают меры к его устранению.

Вот некоторые методы ликвидации дефицита навыков:

- **обучение;**
- **использование необходимых навыков по найму;**
- **использование необходимых навыков на контрактной основе;**
- **привлечение членов семьи и друзей.**

#### 1.10 Оценка личных качеств

В данном разделе рассматриваются основные личные качества, которые необходимы преуспевающему бизнесмену. Изучается их влияние на успех

предприятия. Вы сможете увидеть, какое отношение эти характеристики имеют к Вам, и определить, проявляли ли они уже себя в других обстоятельствах Вашей жизни.

### **1.11 Принятие решений**

Важным фактором успеха в бизнесе является способность принимать решения и придерживаться их.

Некоторые решения можно принять, подбросив монетку. Если результат не важен, то этот метод можно принять. Если же результат имеет большое значение, то следует тщательно взвесить все возможные варианты и выбрать наилучший.

В бизнесе нужно обязательно анализировать ситуацию, учитывать все обстоятельства и действовать решительно. Важнейшим условием является способность решать проблемы эффективно и изобретательно, умение с готовностью и целеустремленностью заниматься одновременно множеством сложнейших проблем.

### **1.12 Настойчивость**

Если неудача разочаровала, но не обескуражила Вас, Вы можете считать себя настойчивым человеком. Можно привести примеры и других проявлений этой черты: способность использовать неудачи как практический опыт, позволяющий избежать аналогичных проблем в будущем; способность сохранять ориентацию на долгосрочные, перспективные цели даже при временных неудачах; твердую решимость достичь этих целей.

Есть разница между настойчивостью и обыкновенным упрямством. Преуспевающий предприниматель будет продолжать попытки решить задачу, но в конце концов поймет, когда более мудрым решением будет действовать в другом направлении.

### **1.13 Учет риска**

Существенным моментом является способность определять риски и рассчитывать их вероятный результат. Для достижения высоких, но реалистичных целей необходимо принимать умеренные или рассчитанные риски.

### **1.14 Планирование**

Планирование является существенно необходимым элементом организации и деятельности любого предприятия. Руководитель должен уметь четко задавать реалистичные, но достаточно высокие плановые показатели, постоянно анализировать и корректировать их, чтобы они соответствовали имеющимся ресурсам и целям предприятия.

Планирование - это не просто формирование плановых показателей. Оно также предполагает оценку имеющихся ресурсов и планирование их умелого и эффективного использования. Кроме того, необходимо осуществлять регулярный контроль показателей деятельности предприятия с тем, чтобы обеспечить эффективное использование всех ресурсов и пересмотр плановых цифр.

Существенным фактором успешной деятельности предприятия является также планирование временных показателей. Преуспевающие предприниматели постоянно ставят перед собой новые цели и задачи.

Для достижения этих целей они, используя данные маркетинговых исследований, планируют свои ресурсы, контролируют показатели деятельности, ведут учет затрат.

Как Вы оцениваете себя в роли плановика?

- **Часто ли Вы обнаруживаете, что у Вас не хватает времени для того, чтобы выполнить работу хорошо?**
- **Если Вам приходится заканчивать работу в спешке, часто ли Вы сожалеете о том, что неправильно распланировали свое время?**
- **Начав какую-либо работу, часто ли Вы обнаруживаете, что для ее выполнения у Вас нет средств, материалов или навыков?**
- **Часто ли Вы опаздываете?**
- **Как Вы распоряжаетесь своими личными финансами? Часто ли в конце недели или месяца Вы обнаруживаете нехватку наличных?**

Если Вы ответили "да" на все или большинство этих вопросов, Вам следует совершенствовать навыки планирования. Попробуйте сознательно распланировать какое-нибудь мероприятие от начала до конца; проверьте, все ли Вы учли. Затем проконтролируйте, как выполняется каждый элемент, и сделайте вывод относительно эффективности Вашего планирования.

**РАБОЧАЯ ТАБЛИЦА 1.4: см. раздел рабочих таблиц**

### 1.15 Общение

Умение общаться имеет большое значение во всех аспектах повседневной жизни и бизнеса. Неумение общаться ведет к искажению информации и может принести вред. Преуспевающий предприниматель умеет поддерживать хорошие взаимоотношения в коллективе и общаться на всех уровнях.

Это предполагает не только устное общение. Предприниматель должен уметь понятно написать письмо, внимательно выслушать собеседника и понять изложенные проблемы.

Способность общаться жизненно необходима для удачного бизнеса, тогда как недостатки в этой области могут привести к серьезным недоразумениям, путанице, потере времени и денег.

### 1.16 Ответственность

Общей характеристикой преуспевающих предпринимателей является желание управлять и пользоваться властью. Они хотят нести личную ответственность за ход событий. Такие люди получают искреннее удовольствие от испытания властью, понимают и принимают личную ответственность.

Им присуща твердая, но реалистическая вера в себя и в свое умение достигать целей в личной жизни и бизнесе. Это крайне необходимо. Они не нуждаются в указаниях других, обладают способностью и готовностью действовать самостоятельно.

### 1.17 Умение работать долго и в неурочное время

Преуспевающие предприниматели работают очень напряженно, причем не "от звонка до звонка". На начальном этапе становления предприятия часто приходится работать допоздна. Например, поступает заказ, который нужно выполнить за два дня. Если оборудование занято, работу придется делать по вечерам. Настоящего предпринимателя это, однако, не останавливает. Он готов работать столько, сколько нужно для обеспечения деятельности предприятия и удовлетворения запросов клиентов. Особую остроту эта проблема приобретает в случае, если малое предприятие является не основным местом работы.

- **Если Вам срочно нужно закончить какое-либо дело, работаете ли Вы по вечерам или бросаете его?**
- **Можете ли Вы пожертвовать походом на стадион или дружеской встречей ради работы?**
- **Принимаете ли Вы упреки своей семьи в чрезмерной занятости?**
- **Обладаете ли Вы физической и моральной выносливостью для долгой напряженной работы?**
- **Можете ли Вы обойтись без выходных, пока Ваше предприятие не станет на ноги?**



### 1.18 Гибкость

Малый бизнес предполагает гибкость и способность быстро реагировать на изменения. Владелец малого предприятия тоже должен быть гибким и уметь приспосабливаться.

Начало своего дела- это серьезный шаг, влекущий за собой массу изменений.

- **Теперь Вы отвечаете за самого себя перед самим собой и больше ни перед кем.**
- **Вы должны самостоятельно принимать решения, ибо консультироваться не с кем.**
- **Вы должны знать обо всем - о бухгалтерии, уборке, управлении кадрами, сбыте, управлении финансами, производстве.**
- **Вы работаете практически без поддержки.**
- **Вы несете ответственность за прибыли и убытки предприятия.**

Проанализируйте свою предыдущую деятельность и ответьте на следующие вопросы:

**РАБОЧАЯ ТАБЛИЦА 1.5: см. раздел рабочих таблиц**

### 1.19 Поддержка со стороны семьи

В условиях, когда налаживание деятельности предприятия требует личных жертв и напряженной работы, поддержка со стороны семьи очень важна. Исследования показывают, что независимо от того, холост ли человек или женат, понимание со стороны семьи значительно повышает вероятность достижения успеха. Эта поддержка может иметь форму практической помощи, помощи в административных вопросах или просто согласия с чрезмерной занятостью главы семьи.

Если у Вас на работе проблемы, то при отсутствии семейной поддержки эти проблемы имеют тенденцию усугубляться. Наоборот, при дополнительной поддержке проблемы решаются быстрее. Поддержка семьи, например, имеет большое значение, если малое предприятие не является основным местом работы: в отсутствие владельца члены его семьи могут обрабатывать заявки и решать другие вопросы.

1.20 Третьей основной областью, подлежащей оценке при серьезном рассмотрении вопроса о создании своего предприятия, является Ваша

способность приносить необходимые жертвы. В основном это касается Вашего времени, которое после создания предприятия будет распределяться совершенно по-другому.

Создание малого предприятия повлияет на следующие аспекты Вашего образа жизни:

- **свободное время, проводимое с семьей;**
- **досуг;**
- **увлечения;**
- **отпуск.**

Готовы ли Вы на такие жертвы?

1.21 Все эти вопросы- личного характера и правильное решение можете принять только Вы сами.

Одним из ключевых моментов является влияние принятого Вами решения о создании малого предприятия на Вашу семейную жизнь. Таблица 1.6 поможет Вам оценить вероятные последствия Вашего решения.

**РАБОЧАЯ ТАБЛИЦА 1.6: см. раздел рабочих таблиц**

### РАБОЧАЯ ТАБЛИЦА 1.1

Вы - владелец небольшой фирмы. Вам необходимо создать действенную управленческую команду. Какие навыки имеют для Вас первостепенную важность?

1 \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_

## РАБОЧАЯ ТАБЛИЦА 1.2

Данная таблица представляет собой систему оценки Ваших деловых навыков и служит для Ваших личных целей, так как сравнение с другими слушателями она не предполагает.

### 1. Опыт управления предприятием

ДА

НЕТ

Управляли ли Вы когда-либо предприятием?



Если да, то как долго ?

\_\_\_\_\_

Вам это нравилось?



Если Вы раньше не управляли предприятием, отвечали ли Вы на своей предыдущей работе за какое-нибудь подразделение или проект?



Если да, то какие навыки, на Ваш взгляд, Вы приобрели ?

- мотивация других



- умение вести переговоры



- навыки консультирования и обучения



- умение делегировать полномочия другим



- способность оценивать производительность труда



- способность принимать решения



- умение определять приоритеты при наличии нескольких вариантов для действия



-навыки сбора информации



**Пожалуйста, оцените свои навыки в этой области по пятибалльной шкале (1 соответствует плохой оценке, 5 - хорошей).**

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

## 2. Навыки в области сбыта

	ДА	НЕТ
Есть ли у Вас подготовка в этой области ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Занимались ли Вы ранее продажей ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Вам это нравилось ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Думали ли Вы о том, как реагировать на отказ клиента от покупки ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ваша зарплата была когда-нибудь связана с результатами Вашей работы?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**Пожалуйста, оцените свои навыки в этой области по пятибалльной шкале (1 соответствует плохой оценке, 5 - хорошей).**

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

## 3. Навыки в финансовой деятельности

	ДА	НЕТ
Есть ли у Вас подготовка в области финансового планирования и управления?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Составляли ли Вы когда-нибудь бизнес-план ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Знаете ли Вы, что в него входит?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Отвечали ли Вы за подготовку и исполнение бюджета?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Интересуют ли Вас финансовые вопросы, например, как предприятия функционируют и делают деньги ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Имели ли Вы дело с распределением финансов, подготовкой отчетов, ценообразованием, определением стоимости материалов, оценкой прибыли, составлением прогноза потока денежных средств и т.д. ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Сможете ли Вы справиться с финансовыми затруднениями?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Приходилось ли Вам когда-либо пользоваться крупной ссудой?

 

Справились бы Вы с ситуацией, если бы в течение некоторого времени Вам понадобилось пользоваться одним из этих внешних источников финансирования?

 

Знаете ли Вы о налогах и процедуре налогообложения малых предприятий ?

 

**Пожалуйста, оцените свои навыки в этой области по пятибалльной шкале (1 соответствует плохой оценке, 5 - хорошей).**

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

#### 4. Бухгалтерский учет

**ДА** **НЕТ**

Есть ли у Вас опыт ведения финансовых учетных документов?

 

Есть ли у Вас бухгалтерская подготовка официальная или "без отрыва от работы"( т.е. неофициальная) ?

 

**Пожалуйста, оцените свои навыки в этой области по пятибалльной шкале (1 соответствует плохой оценке, 5 - хорошей).**

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

#### 5. Управление людьми

**ДА** **НЕТ**

На Ваш взгляд, есть ли необходимость нанимать кого-либо для работы в Вашем предприятии?

 

Принимали ли Вы участие в процессе подбора или увольнения штата?

 

Есть ли у Вас опыт постановки задач другим?

 

Приходилось ли Вам наказывать сотрудников?

 

Если бы Вам пришлось это сделать, было бы это для Вас очень трудным?

 

Умеете ли Вы мотивировать своих сотрудников?

Как по-вашему, хороший ли Вы знаток человеческого характера ?

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------

**Пожалуйста, оцените свои навыки в этой области по пятибалльной шкале (1 соответствует плохой оценке, 5 - хорошей).**

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

**6. Рекламная деятельность и связи с общественностью**

**ДА                      НЕТ**

Отвечали ли Вы когда-нибудь за рекламу и связи с общественностью?

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------

Можете ли Вы составить черновик объявления в газету или пресс-релиза?

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------

Можете ли Вы составить простой план продвижения на рынок для своего продукта?

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------

Знаете ли Вы о методах продвижения и их стоимости ?

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------

Знаете ли Вы, как контролировать результаты рекламы и связей с общественностью на своем предприятии ?

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------

**Пожалуйста, оцените свои навыки в этой области по пятибалльной шкале (1 соответствует плохой оценке, 5 - хорошей).**

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

### РАБОЧАЯ ТАБЛИЦА 1.3

Можете ли Вы определить у себя дефицит деловых навыков?

1 \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_

Какие меры Вы примете для сокращения этого дефицита?

А \_\_\_\_\_

Б \_\_\_\_\_

В \_\_\_\_\_

Г \_\_\_\_\_

Д \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_



## РАБОЧАЯ ТАБЛИЦА 1.4

Данная таблица представляет собой систему оценки Ваших личных качеств и служит для Ваших личных целей, так как сравнение с другими слушателями она не предполагает.

### 1. Способность к принятию решений.

	ДА	НЕТ
Мне часто бывает трудно выбрать один из двух вариантов решения	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Я люблю принимать решения мгновенно	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Перед тем как принять решение, мне нужно поговорить со многими людьми	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Я откладываю принятие сложных решений	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Мне нравится, когда за меня решают другие	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
При принятии решений я часто поддаюсь эмоциям	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Если я принимаю неверное решение, мне трудно это забыть	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**Пожалуйста, оцените свои навыки в этой области по пятибалльной шкале (1 соответствует плохой оценке, 5 - хорошей).**

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

### 2. Ваша настойчивость

- Если что-то с первого раза не получается, повторяете ли Вы попытку или сдаетесь?
- Можете ли Вы привести пример из своей жизни, когда Ваша настойчивость окупилась?
- Можете ли Вы привести пример из своей жизни, когда неудачи заставили Вас отказаться от важного проекта?
- Как Вы боретесь с разочарованием?

**Пожалуйста, оцените свои навыки в этой области по пятибалльной шкале (1 соответствует плохой оценке, 5 - хорошей).**

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

### 3. Умение рисковать.

	<b>ДА</b>	<b>НЕТ</b>
Любите ли Вы опробовать новые идеи?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Пробуете ли Вы неизвестную для вас пищу?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Будете ли Вы покупать новую технологию, продукцию с новой торговой маркой?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Нравится ли Вам использовать новинки в работе?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Если Вы находитесь на собрании, попросите ли Вы дополнительных объяснений даже в том случае, если окружающие все поняли?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Можете ли Вы выставить свою кандидатуру на каких-либо выборах?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Можете ли Вы поехать отдохнуть в неизвестное для вас место?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**Пожалуйста, оцените свои навыки в этой области по пятибалльной шкале (1 соответствует плохой оценке, 5 - хорошей).**

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

#### 4. Способность к планированию.

Оцените свои способности по пятибалльной шкале:

- 5 = очень хорошие
- 4 = достаточно хорошие
- 3 = средние, может потребоваться помощь
- 2 = слабые
- 1 = никаких навыков

	Оценка
Способность ставить реалистические цели	
Способность видеть препятствия в достижении целей	
Способность разрабатывать план преодоления препятствий	
Способность эффективно планировать личное время	
Способность предвидеть проблемы и избегать их	
Способность планировать работу и распределять задания	
Способность определять, когда нужна помощь со стороны	
Способность эффективно вести переговоры	
Способность к системному мышлению	
Способность все продумывать до конца	

Здесь Вы оценили свои собственные взгляды на свои способности в области эффективного планирования. Если Вы отвечали честно на вопросы касательно Вашего опыта, то теперь у Вас есть перечень своих сильных и слабых сторон в сфере планирования .

Необходимо выделить сильные (оценки 4, 5) и слабые (1, 2) стороны и приложить усилия по устранению последних ,либо пригласить партнера, у которого есть отсутствующие у Вас навыки.

#### 5. Общение

- Можете ли Вы четко сформулировать свои идеи и изложить их в устной форме?
- Умеете ли Вы внимательно слушать собеседника?
- Перебиваете ли Вы собеседника?
- Можете ли Вы логически изложить свои идеи письменно?

- Составляли ли Вы когда-нибудь пресс-релиз, объявление или рекламу?
- Слушаете ли Вы вопрос, если у Вас уже есть ответ?

Пожалуйста, оцените свои навыки в этой области по пятибалльной шкале (1 соответствует плохой оценке, 5 - хорошей).

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

## 6. Ответственность

- Любите ли Вы брать на себя ответственность, даже если существует риск отрицательного исхода?
- Являетесь ли Вы членом какого-нибудь комитета или должностным лицом какой-нибудь организации?
- При работе в группе, обращаются ли другие члены группы к Вам с предложением взять на себя ответственность?
- Отвечаете ли Вы на работе за персонал, за достижение целей или за финансовые вопросы?
- Любите ли Вы руководить?
- Действуете ли Вы по своей собственной инициативе? Например, если Вы видите, что нужно что-либо сделать, Вы делаете это или ждете указания?
- Убеждены ли Вы, что достигнете любых поставленных целей?

Если на большинство этих вопросов Вы дали положительный ответ, то это говорит о Вашей готовности принимать и искать ответственность. Это важная черта делового человека. Ему не к кому обращаться за указаниями, он должен сам решать, каким путем следовать.

Пожалуйста, оцените свои навыки в этой области по пятибалльной шкале (1 соответствует плохой оценке, 5 - хорошей).

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

## 7. Способность к напряженному и длительному труду.

Пожалуйста, оцените свои навыки в этой области по пятибалльной шкале (1 соответствует плохой оценке, 5 - хорошей).

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

## 8. Гибкость

- Можете ли Вы справиться с ситуацией, когда в планы в самую последнюю минуту вносятся изменения?
- Если мероприятие отменяется, можете ли Вы изменить свой график и эффективно использовать появившееся время?
- Если нарушаются сроки поставки, можете ли Вы скорректировать свои планы?

Если Вы можете ответить "да" на эти три вопроса, то Вы обладаете достаточной степенью гибкости. На практике Вас ожидает более серьезная проверка.

### РАБОЧАЯ ТАБЛИЦА 1.5

Приведенные ниже вопросы касаются тех факторов, которые движут Вами в решении начать свое дело, и тех личных качеств, которые Вы внесете в него. Ваш партнер (родственник) тоже должен ответить на эти вопросы. Помните, однако, о том, что его ответы будут относиться к Вашей (а не его) готовности начать свой бизнес

*+, + '-\$'("#\$. -)/-)-0\$-). 1	ДА	НЕТ
Нравится ли Вам конкуренция ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Эффективно ли Вы действуете в таких ситуациях ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
*+, + 2 - . %3+4%5		
Честолюбивы ли Вы ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Думали ли Вы о том, чего хотите достичь в бизнесе?		
- финансового вознаграждения	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- положения в обществе	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- независимости	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- влияния	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Достаточно ли Вы уверены в своей способности достичь успеха, чтобы рисковать своим уровнем жизни?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
64#\$'+ *+, #7 "+0- . 8		
Привычны ли Вы к длительной работе ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Готовы ли Вы работать подолгу, даже в ущерб:		
- общественной жизни	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- отпуску	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- выходным	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- досугу	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

\*+ , # 9: - " -31#

С медицинской точки зрения, безопасно ли будет подвергать свой организм постоянному стрессу?

Достаточно ли Вы здоровы для тяжелой нагрузки в течение долгого периода времени?

Сможете ли Вы справиться с медицинскими проблемами ?

Если Вы не уверены в положительном ответе на эти вопросы, обращались ли Вы к врачу или иному профессиональному консультанту?

\*+ , + (3;#<#\$\$-) . 1

Легко ли Вас обескуражить ?

Быстро ли Вам надоедает что-либо ?

Начав дело, доводите ли Вы его до конца ?

\*+ , + ) / - ) - 0\$ - ) . 1 - "&+%9-3+ . 1 )3-7 . "( :

Хорошо ли Вы организованы ?

Умеете ли Вы определять приоритеты ?

Умеете ли Вы ставить высокие, но реалистичные и достижимые цели?

Работаете ли Вы по строго установленному графику?

Без непосредственного контроля со стороны сможете ли Вы каждый день выполнять установленный объем работы на постоянном, установленном Вами самим уровне?



### РАБОЧАЯ ТАБЛИЦА 1.6

Поддержка со стороны семьи	ДА	НЕТ
Согласны ли члены семьи с Вашими планами?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Понимают ли они бизнес-идею?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Принимают ли они риск?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Участвуют ли они в планировании?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Есть ли у них деловой опыт?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Готовы ли они помогать?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Осознают ли они последствия неудачи?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Согласны ли они с тем, что Вам придется работать подолгу?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Подвергается ли риску Ваш дом, сбережения или личная безопасность?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

## РАБОЧАЯ ТАБЛИЦА 1.7

Оцените себя как предпринимателя	ДА	НЕТ
1. Можете ли Вы начать какой-либо проект и довести его до конца, несмотря на массу препятствий?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Можете ли Вы принять решение по какому-либо вопросу и следовать этому решению даже невзирая на препятствия?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Любите ли Вы руководить и быть ответственным?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Пользуетесь ли Вы уважением и доверием со стороны тех, кто с Вами работает?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Хорошее ли у Вас состояние здоровья?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Готовы ли Вы работать подолгу, не ожидая немедленной компенсации?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Любите ли Вы знакомиться и работать с людьми?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Умеете ли Вы общаться и убеждать людей следовать Вашей идее?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Легко ли другие понимают Ваши концепции и идеи?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Есть ли у Вас достаточный опыт работы в той области, в которой Вы собираетесь делать бизнес?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. Знаете ли Вы механику и формы управления предприятием (налоги, начисление заработной платы, отчеты о прибылях и убытках, балансы)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. Есть ли в Вашем регионе потребность в товаре или услуге, которые Вы собираетесь производить?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13. Есть ли у Вас навыки в области маркетинга и (или) финансов?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14. Преуспевают ли другие аналогичные фирмы в Вашем регионе?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15. Знаете ли Вы, где расположите свое предприятие?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

16. Имеете ли Вы достаточную финансовую поддержку для первого года работы?
17. Достаточно ли у Вас стартового капитала (в том числе в виде возможного займа у семьи или друзей)?
18. Знаете ли Вы поставщиков, с которыми необходимо работать для достижения успеха?
19. Знаете ли Вы людей, у которых есть навыки и опыт, отсутствующие у Вас?
20. Вы действительно хотите начать это дело больше всего на свете?

**РАБОЧАЯ ТАБЛИЦА 1.8****Характеристики предпринимателя**

1. Предприниматель чаще всего - \_\_\_\_\_ ребенок в семье.
  - а. старший
  - б. средний
  - в. младший
  - г. не имеет значения
2. Предприниматель чаще всего:
  - а. женат (замужем)
  - б. холост (незамужняя)
  - в. вдовец (вдова)
  - г. разведен (разведена)
3. В большинстве случаев предприниматель:
  - а. мужчина
  - б. женщина
  - в. не имеет значения
4. В каком возрасте человек обычно начинает свое первое значительное предприятие?
  - а. в юношеском
  - б. 20-30 лет
  - в. 30-40 лет
  - г. 40-50 лет
  - д. старше 50 лет
5. В каком возрасте предпринимательские склонности человека обычно становятся очевидными?
  - а. в юношеском
  - б. 20-30 лет
  - в. 30-40 лет
  - г. 40-50 лет
  - д. старше 50 лет
6. Как правило, к моменту начала первого своего значительного предприятия человек имеет следующее образование:
  - а. до высшей школы
  - б. высшая школа
  - в. степень бакалавра
  - г. степень магистра
  - д. степень доктора
7. Основным мотивом начала собственного дела для предпринимателя является следующее:
  - а. заработать деньги
  - б. стать независимым
  - в. стать знаменитым
  - г. обеспечить себя работой
  - д. стать могущественным
8. Основной мотив саморазвития предпринимателя и его стремления к достижениям основан на его взаимоотношениях с:
  - а. супругом (супругой)
  - б. матерью
  - в. отцом
  - г. детьми
9. Для того, чтобы достичь успеха в предпринимательстве, нужны:
  - а. деньги
  - б. удача
  - в. упорная работа
  - г. хорошая идея
  - д. все вышеперечисленное

10. При решении важнейших вопросов преуспевающий предприниматель полагается на:
- а. свою управленческую команду
  - б. профессионалов со стороны
  - в. финансовые источники
  - г. ни на кого
11. Предприниматели лучше всего проявляют себя как:
- а. Менеджеры
  - б. плановики
  - в. исполнители
12. Предприниматели - это люди:
- а. идущие на большой риск (большие игроки)
  - б. идущие на умеренный риск (игроки-реалисты)
  - в. идущие на малый риск (делают не много попыток)
  - г. не имеет значения
13. Предприниматель:
- а. душа компании
  - б. зануда в компании
  - в. никогда не бывает в компаниях
  - г. смешивается с толпой
14. Предприниматели, как правило, “влюбляются” в:
- а. новые идеи
  - б. новых служащих
  - в. новые производственные планы
  - г. новые финансовые планы
  - д. все вышеперечисленное
15. Предприниматели обычно создают:
- а. Предприятия по обслуживанию
  - б. производственные предприятия
  - в. финансовые компании
  - г. строительные компании
  - д. самые разнообразные предприятия