Введение

Тема курсовой «Психологический портрет бизнесмена» выбрана мной в связи с ее актуальностью. В наше время многие молодые люди стремятся стать бизнесменами, не понимая, с чем связана такая профессия. Ведь не все справляются с такой работой.

Говорят, предпринимателями в широком смысле этого слова не становятся, а рождаются. И остаются ими на всю жизнь. Значительное число исследователей сходятся во мнении, что научить предпринимательству нельзя. Для этого рода деятельности необходимы определенные способности. Природной же предпосылкой их развития является наличие задатков, которые у всех различны. Потому у некоторых имеются преимущества в овладении определенной деятельностью. Задатки определяются генетической программой и проявляются в виде способностей - прижизненных образований, формирующих социальный опыт человека, условия его жизни, обучения и воспитания. Так, по данным западных исследователей, в 50 - 72 % (исследования разных лет) случаев у основателей фирм, по крайней мере, один из родителей имеет «свободную профессию» (работа на себя, творческая деятельность). Эти цифры значительно превышают показатели по другим видам деятельности. Другой пример: в Гарвардскую школу бизнеса принимают людей, обладающих предпринимательским типом личности, что определяется по специальному тесту Майерса - Бриггса. В результате 83% выпускников этой школы остаются предпринимателями не менее 5 лет.

Итак, определимся с целями и задачами этой работы.

Цель данной работы: описать психологический портрет бизнесмена.

Задачи:

) Выявить общие черты личности предпринимателей;

) Выявить психологические особенности предпринимателей;

) Рассмотреть методики оценки предпринимательских способностей.

. Роль бизнесмена в обществе

Бизнесмен выполняет очень важную роль в обществе. Может показаться, что это очевидное утверждение, но часто люди, работающие на них, принимают их как что-то само собой разумеющееся, не учитывая той истины, что без бизнесменов, не было бы вообще необходимости в ком-либо из них.

Рассмотрим пример человека, который открывает в районе ресторан. Первоначально необходимо собрать капитал - люди ведь желают ужинать в приятной атмосфере, таким образом, во все это необходимо вложить немало средств. Что сюда относится?

Может встать необходимость трансформировать ранее неиспользованное здание, поэтому немедленно потребуется широкий набор различных профессиональных навыков: включая столярные работы, штукатурные работы, сантехнические работы, кафельные работы, покрасочные, оформительные и др. Кроме того, потребуется покупка целого ряда материалов: включая кафельную плитку, ковры, обои, кухонные принадлежности и оборудование и др.

Сразу становятся очевидными преимущества, получаемые местным сообществом и поставщиками таких профессий и услуг.

Углубляясь далее ко времени, когда только формируется идея ресторана, можно с уверенностью говорить, что потребуются услуги архитектора для определения окончательного дизайна ресторана и, возможно, услуги инженера-сметчика для анализа примерной стоимости проекта, возможно, дизайнеров интерьера для определения тематики ресторана. Кроме этого, вероятно будут использованы услуги бухгалтера для подготовки бизнес-плана и прогноза потоков денежных средств.

Когда ресторан будет готов открыть свои двери для посетителей, потребуется персонал - еще одно преимущество для местных жителей. В процессе работы потребуется регулярный ремонт и обслуживание, что снова возвращает нас к шагу первому.

Как нам всем известно, у каждой компании свои требования, но цель примера состоит в том, чтобы дать общее представление о необходимости и значении предпринимателей в обществе.

Бизнесмены активны, готовы принимать на себя финансовые и другие риски, и, как и в случае остальных профессий, обеспечивают ценные и необходимые услуги населению.

Большое количество людей часто презирает успешных предпринимателей и подвергает сомнению моральность таких индивидов в обществе, не учитывая всего вышеизложенного, хотя, наверно, это естественная эмоциональная реакция человека.

Бизнесменов можно обвинять в том, что они преследуют единственную цель максимизации собственных доходов, но в ином случае определенно они бы не стали с самого начала подвергать себя риску и вкладывать капиталы; и вообще, разве это не цель любой профессии или ремесла? Было бы, наверное, абсурдно представить, что кто-либо заставил себя встать с постели, если бы не преследовал цели максимизировать свой доход?

Конечно, существуют беспринципные бизнесмены и несправедливые работодатели. Но разве нет также беспринципных ремесленников, представителей других профессий или политиков и глав транснациональных корпораций?

Средней по размеру общине, или населению, если можно так выразиться, пришлось бы сложно без бизнесменов; можно даже выдвинуть аргумент, что общество, в том смысле, в котором мы его знаем, наверно, прекратило бы существовать, ибо чтобы кто-то получил работу, кто-то другой должен взять на себя риск организации бизнеса.

В той или иной степени от бизнесмена зависит каждая профессия или ремесло, представители которой по определению могут быть сами бизнесменами, а общество функционирует, как мы знаем, благодаря тому, что бизнесмены берут на себя риски, используя местные кадры, и вкладывая капитал в какое бы то ни было дело.

2. Качества преуспевающего бизнесмена

Каждый из людей, мечтает быть финансово ни от кого независимым. Добиться такого можно лишь тогда, когда человек работает не на кого-то еще, а исключительно на себе, то есть стать бизнесменом. Многие стараются открыть свой собственный бизнес, однако далеко не каждый из тех, кто это попробовал, достигает какого-то результата. Как показывает статистика, из 10 человек, открывших свой бизнес, только лишь 2−3 человека добиваются его развития, остальные терпят фиаско. Для того, что бы понять, почему же такое происходит, необходимо понимать, что в бизнесе, крайне важным моментом является психология.

Не каждый из людей, которые стремятся стать бизнесменом, изначально имеют те самые психологические качества, которые им необходимы для того, что бы стать бизнесменом. И тем не менее, при том, что человек имеет большое желание, а так же высокий уровень мотивации, вполне реально развить в себе все недостающие качества для того, что бы стать успешным бизнесменом.

Позвольте Вам раскрыть качества, которые укажут Вам на однозначную способность добиться успеха в собственном деле. Итак, качества преуспевающего бизнесмена:

. Умение выгодно использовать благоприятный случай.

Если считать благоприятным случаем нечто из ряда вон выходящее, то его можно прождать всю жизнь. Поэтому речь должна идти об умении использовать любые, даже самые незначительные удобные обстоятельства. В данном качестве ключевым словом является "использовать", а не "случай". Успеха достигает тот, кто желает и умеет действовать. Ленивый, безынициативный человек, даже если ему подвернётся случай, не воспользуется им, а пройдёт мимо него.

. Железная воля.

Человек, который не смог добиться успеха - это тот человек, который хотел добиться успеха лишь наполовину. Для человека же, который в состоянии проявить свою волю до конца, нет ничего невозможного. Наполеон сказал: "Невозможно" - это слово, которое занесено в словари лишь для глупцов".

. Умение использовать время.

Теряя своё время, мы как бы растрачиваем свои возможности, лишаемся того, чего могли добиться. Кроме того, отсутствие дела притупляет ум, делает нас слабее. Выражение"время - деньги" бизнесмен должен понимать буквально.

. Точность и аккуратность.

Результат обычно даёт не действие, а то, что оно выполнено точно и вовремя. Даже правильное действие, выполненное не вовремя, теряет смысл. Нерешительность, расхлябанность - гибельны для бизнеса. Аккуратность бизнесмена самый ценный его товар, она внушает доверие и предоставляет кредит. Выражение "лучше поздно, чем никогда" - не для тех, кто собирается заняться бизнесом.

. Способность найти своё дело.

Природой каждому отпущена своя мера таланта и умения. У одного есть способность к торговле, у другого - к управлению предприятием. Великие люди добивались успеха лишь тогда, когда находили своё дело. Вот некоторые рекомендации:

во-первых, не отчаивайтесь после первых же неудач, постарайтесь сменить "амплуа" и найти своё место;

во-вторых, постарайтесь пройти все ступени вашей профессии - это поможет в выборе дела, к которому у вас есть призвание.

. Умение сосредоточиться.

Люди средних способностей (а таких подавляющее большинство) мало отличаются друг от друга. Причина успеха некоторых из них - способность распорядиться теми возможностями, которыми они обладают. Это требует умения сосредотачиваться на достижении цели, сконцентрировать энергию на главном направлении. Умение выложиться "до конца", бить в одну точку - важнейшие качества бизнесмена.

. Умение держать себя.

Умение корректно и с достоинством себя вести - огромное преимущество: "благородная вежливость - является целым состоянием", тактичность - "одно из главных внешних привлекательностей характера". Умение держать себя - это непоколебимое спокойствие, решительный твёрдый взгляд, уверенность в себе, уважительное отношение к окружающим, стойкость характера, справедливость и добросовестность.

. Воодушевление.

Достижение успеха в любом деле требует воодушевления. И бизнес не является исключением. "Заземлённое" предпринимательство предъявляет в этом отношении даже более строгие требования, чем профессионально одухотворённые занятия.

. Здравый смысл.

Здравый смысл помогает разобраться в сложной ситуации, подсказывает, как быть, если сталкиваешься с новыми, непривычными обстоятельствами. Составляющими здравого смысла являются интуиция, практический опыт, смекалка, верный глаз. Здравый смысл - это также практичность, реализм и умение довести идею "до дела".

. Самоуважение.

Первое, что требуется для того, чтобы вас уважали, - научиться уважать себя. Самоуважение тесно связано с такими качествами, как уверенность в себе, вера в своё предназначение, умение постоять за себя.

. Готовность к жертвам.

За успех в бизнесе надо платить, и не только деньги. Пожалуй, более важна готовность поступиться ради достижения цели чем-то ценным для каждого человека: свободным временем, удовольствиями, привычным жизненным укладом. Очень важно заранее настроить себя на то, что путь бизнесмена - трудный путь.

3. Выбор модели поведения

Каждый для себя вырабатывает свою схему общения с другими людьми, воздействия на них. Существует несколько основных критериев, благодаря которым можно выбрать наилучшую схему поведения, они помогут избежать возможных ошибок в процессе общения, а также добиться наилучших результатов.

.1 Критерии выбора модели поведения

Первый критерий выбора модели поведения состоит в соответствии этого поведения закону, установленному в обществе правопорядку.

Вторым критерием выбора модели поведения является нравственность. При всей склонности людей к субъективной трактовке морали существуют общепринятые подходы к объяснению её основных понятий, таких как честность, справедливость, совестливость. Их однозначная интерпретация и неуклонное соблюдение - гарант верности выбранной человеком модели поведения.

Третьим критерием следует признать оценку конкретной ситуации, в которой личность действует или оказалась по стечению обстоятельств. Интуитивная или умозрительная оценка ситуации является важнейшим условием оптимизации модели поведения. Как показывает практика, нередко индивидуальность человека проявляется на фоне других, более ярких натур, так как он удачно проявил себя в конкретной ситуации (то есть выигрышно "смотрелся", "слушался", "запомнился").

Четвёртым критерием является цель, которую ставит перед собой человек. Чем значительнее собственная цель, тем больше она стимулирует его. Увлечённость целью не должна породить недооценку значения чёткого соблюдения этапов движения к ней. Полезно дробить цель на последовательно выстроенные задачи, чтобы их реализация представляла собой ступени приближения к ней. Таким образом выстраивается предметно ощутимая логика достижения цели.

Пятый критерий - самокритичная оценка собственных возможностей использования конкретной модели поведения. Любое копирование чьего-то стиля в общении опасно. Например, в деловом общении велика роль речевого экспромта. Чем дольше пауза между каверзным вопросом и остроумным ответом, даже если последний состоится, тем меньше "очков" набирает испытуемый. Такова аксиома публичного диалога. Или другой пример: люди с недостатками внешности обладают заниженным чувством самоуважения. Это тоже накладывает отпечаток на выбор ими модели поведения.

Шестым критерием выбора модели поведения является выделение и конкретизация собственных возможностей. Принимая во внимание чрезвычайную важность этого, необходимо рассмотреть всё, что касается вашего умения использовать человековедческие технологии. Прежде всего те, которые имеют непосредственное отношение к общению. К таким технологиям относятся: индивидуальная работа с коллегами, подчинёнными; конструирование коллективов; стимулирование делового честолюбия; речевое воздействие и т.п.

Седьмой критерий выбора модели поведения несколько своеобразен. Всегда актуально значение психолого-половых характеристик личности, то есть тех личностных и деловых качеств, которые партнёры по общению ожидают от человека, заинтересованного в их расположении. Что имеется в виду? Чтобы не разрушить каких-то иллюзий или сложившихся стереотипов и не разочаровать собой партёров, рекомендуется проявлять те личностно-деловые качества, которые они ожидают в вас найти. Так, мужчины ценят в женщине внешнюю привлекательность и сексуальность. Женщины, зная подобную запрограммированность мужской психологии, не могут с этим не считаться, как, в свою очередь, и мужчинам не следует забывать о том, что самыми привлекательными в них качествами женщины считают интеллектуальную незаурядность, мужественность и благородство.

Выбор той или иной модели поведения в каждой конкретной ситуации в значительной мере зависит от личности того, с кем человеку приходиться общаться.

4. Этический образ предпринимателя

Об этике впервые заговорил Аристотель, заметив глубокомысленно, что она «помогает познать, что следует делать и от чего следует воздержаться».

Для нас этика - прежде всего отрасль знания, особая наука, позволяющая рассматривать и оценивать человеческие отношения, а также поведение людей с точки зрения их соответствия некоторым разумным, общепринятым нормам. Под этикой мы понимаем и практическую реализацию указанных норм, определяя поведение людей либо как этичное, либо как неэтичное. Поэтому полезно различать этику как идеал и этику как действие. Нас интересует и то и другое, но в рамках профессиональной этики, а именно этики предпринимателя. Следовательно, речь идет о нормах поведения предпринимателя, о требованиях, предъявляемых культурным обществом к его стилю работы, характеру общения с людьми, социальному облику.

.1 Этический кодекс предпринимателя

психологический портрет бизнесмен предпринимательский

В основе того, что можно определить, как этический кодекс предпринимателя лежат постулаты профессиональной этики предпринимателя. Цивилизованный предприниматель:

•убежден в полезности своего дела не только для себя, но и для других, для общества, для государства;

•исходит из того, что люди, окружающие его, хотят и умеют работать, стремятся реализовать себя вместе с предпринимателем;

•верит в бизнес, расценивает его как привлекательное творчество, относится к бизнесу как к искусству;

•признает необходимость конкуренции, но понимает и необходимость сотрудничества;

•уважает себя как личность, а любую личность как себя;

•уважает любую собственность, государственную власть, общественные движения, социальный порядок, законы;•доверяет себе, но и другим, уважает профессионализм и компетентность;

•ценит образование, науку и технику, информатику, культуру, уважает экологию;

•стремиться к нововведениям;

•является гуманистом.

В 1912 году отечественными предпринимателями было выработано семь принципов ведения дел в России:

Уважай власть. Власть - необходимое условие для эффективного ведения дел. Во всем должен быть порядок. В связи с этим проявляй уважение к блюстителям порядка в узаконенных эшелонах власти.

Будь честен и правдив. Честность и правдивость - фундамент предпринимательства, предпосылка здоровой прибыли и гармоничных отношений в делах. Русский предприниматель должен быть безупречным носителем добродетели честности и правдивости.

Уважай право частной собственности. Свободное предпринимательство - основа благополучия государства. Русский предприниматель обязан в поте лица своего трудиться на благо своей отчизны.

Люби и уважай человека. Любовь и уважение к человеку труда со стороны предпринимателя порождают ответную любовь и уважение. В таких условиях возникает гармония интересов, что создает атмосферу для развития у людей самых разнообразных способностей, побуждает их проявлять себя во всем блеске.

Будь верен своему слову. Деловой человек должен быть верен своему слову. «Единожды солгавший, кто тебе поверит». Успех в деле во многом зависти от того, в какой степени окружающие доверяют тебе.

Живи по средствам. Не зарывайся. Выбирай дело по плечу. Всегда оценивай свои возможности. Действуй сообразно своим средствам.

Будь целеустремленным. Всегда имей перед собой ясную цель. Предпринимателю такая цель нужна, как воздух. Не отвлекайся на другие цели. Служение «двум господам» противоестественно. В стремлении достичь заветной цели не переходи грань дозволенного. Никакая цель не может затмить моральные ценности.

.2 Привлекательный имидж

Формируя себя как предпринимателя, Вы должны ясно осознавать, что такие черты, как вежливость, тактичность, деликатность, абсолютно необходимы не только «в обществе», но и в обыкновенной жизни. Нельзя забывать о культуре общения, чувстве меры, доброжелательности, нужно полностью управлять своими эмоциями, стрессами. Нужно иметь свой, но непременно цивилизованный стиль поведения, свой, но непременно благородный образ, тот самый имидж предпринимателя, который гарантирует Вам не только половину успеха, но и постоянное удовлетворение от деятельности.

Шаляпинская система самопрезентации.

Важную роль в создании имиджа играют эффекты фасцинации и аттракции.

Фасцинация (очарование, обаяние) - словесное воздействие на людей, при котором достигается минимизация потери информации. Можно говорить монотонно и занудно или интенсивно и энергично. Каждая из манер вызывает разный эффект у слушателей. Посредством искусной речи можно обращать на себя внимание, вызывать к себе доброжелательное расположение.

Аттракция (привлечение, притяжение) - визуально фиксированное эмоциональное отношение человека к кому-либо в виде проявления к нему симпатии или готовности к общению. Это состояние больше характеризуется своей спонтанностью.

Практический интерес для постижения технологии фасцинации и аттракции представляет схема самопрезентации великого русского певца и драматического актера Ф. И. Шаляпина. Кажется, Бог ему дал все, чтобы стать фигурой необычной. Но, несмотря на это, он много сил затрачивал на самосовершенствование. Так, у него сложилась четкая система воссоздания художественных образов. В этой системе немало поучительных приемов.

. Постижение характера изображаемого лица. Это достигалось благодаря внимательному изучению роли и литературных источников. Как пояснял Ф. И. Шаляпин, он просто усваивал урок, как ученик в школе.

. Воображение - одно из самых главных орудий художественного творчества. Вообразить - это значит вдруг увидеть. Увидеть образ и в целом, и его характерные детали.

. Психологический грим. Никакой грим не поможет создать живой индивидуальный образ, если актер не передаст тончайшие нюансы души персонажа. Недаром Г.Лессинг подчеркивал: "Красота души придает прелесть даже невыразительному телу, точно так же, как безобразие души кладет на великолепное сложение какой-то особый отпечаток, который возбуждает в нас необъяснимое отвращение".

. Жест - тоже важная составляющая сценического творчества. Малейшее движение лица, бровей, глаз (что называется мимикой) есть, в сущности, жест. Правда жеста и его выразительность - первоосновы актерской игры.

. Дисциплина чувств. Свобода в искусстве, как и в жизни, только тогда благо, когда она ограждена и укреплена внутренней дисциплиной. Соблюдение художественной меры предполагает контроль над собой.

. Постоянное накопление опыта. Зрительный зал и идущие из него на подмостки (флюиды шлифуют образ, создаваемый актером. Чтобы держать публику в напряжении, одного таланта мало: нужна постоянная, прямо-таки каторжная работа.

В шаляпинской системе вхождения в образ каждый прием - это своеобразная мини-технология. Все эти мини-технологии нацелены на достижение эффекта фасцинации и аттракции. Но фасцинация и аттракция - неотъемлемые элементы создания имиджа, который так необходим нашим политикам и бизнесменам.

.3 Культура телефонного разговора

Разговор должен быть коротким, вежливым, касаться существа дела. Набрав номер и услышав, что трубку сняли, поздоровайтесь, убедитесь, что связались с интересующим Вас абонентом, назовите себя и попросите, употребляя слова «пожалуйста», «будьте добры» и т. п., к телефону нужного Вам человека (в случае же ошибочного попадания извинитесь и после ответа «пожалуйста» повесьте трубку).

Представляясь по телефону, нужно четко назвать не только фамилию, но и имя и отчество.

Если разговор должен быть обстоятельным, поинтересуйтесь, имеет ли собеседник время Вас выслушать.

Сняв трубку по звонку, необходимо назвать организацию или свою фамилию. В случае занятости нужно попросить (с употреблением слов «будьте добры», «пожалуйста») перезвонить в удобное для Вас и для абонента время. Никогда не нужно вести частных разговоров в присутствии кого-либо. Общепринято, что, если телефонная связь прервалась, перезванивает тот, кто звонил. Заканчивать разговор должен его инициатор.

Не следует звонить по делам в выходные дни. Звоня на квартиру замужней женщине или женатому мужчине, необходимо непременно назвать себя и извиниться за беспокойство.

.4 Культура речи предпринимателя

Необходимо помнить, что грамотность, логичность, эмоциональная окраска речи являются обязательным условием любого делового контакта. Необходимо следить за правильным употреблением слов, их произношением, ударениям.

Если существует неуверенность в правильности произношения или употребления какого-либо слова, лучше обратиться к словарям: орфоэпическому, словарю ударений, толковому, иностранных слов. Они должны быть всегда под рукой.

Необходимо избегать канцеляризмов, многословия и ненормативной лексики.

Не нужно использовать оборотов, содержащих лишние слова.

Желательно не употреблять без необходимости иностранные слова.

Необходимо избегать слов-паразитов: «так сказать», «вот», «понимаете», «значит» и т. д. - они раздражают слушателей.

Стоит избегать заносчивого, самонадеянного, категоричного тона в разговоре, выступлении - в нем сквозит переоценка собственной персоны и пренебрежение к окружающим.

.5 Внешний облик и манеры

Специфика предпринимательской деятельности предъявляет весьма серьезные требования к внешнему облику ее участников. Бизнесмен должен быть всегда опрятен: плохо завязанный галстук или нечищеные ботинки - свидетельство нетребовательности к себе или безразличия к окружающим, рассеянности и несобранности.

Не стоит носить одежду ярких цветов или со слишком пестрыми узорами. Для руководителя предпочтителен консерватизм в одежде, костюмы спокойных тонов и классических фасонов, однотонные светлые сорочки, тщательно подобранные галстуки и никакой бижутерии (значков, брелков, цепочек, перстней, булавок), начищенная без сбитых каблуков обувь. В официальной обстановке пиджак должен быть застегнут (однобортный - кроме нижней пуговицы!). Не принято класть в наружные карманы ручку, карандаш, очки, расческу и другие предметы.

Официальные приемы требуют определенной одежды, о чем указывается в приглашении: фрак («White tie» или «Evening dress»), смокинг («Black tie») или обычный повседневный костюм («Undress»), вечером - костюм только темных тонов, рубашка - белая. Костюм, надеваемый в официальных случаях, не должен быть спортивного фасона, а пиджак и брюки разного цвета. Обувь - полуботинки или ботинки черного или темного коричневого цвета.

Цвет мужских носков (обязательно однотонных) должен соответствовать цвету надеваемого костюма. В идеале - чуть темнее костюма, но чуть светлее обуви. К черным ботинкам всегда подойдут черные носки.

Светлую обувь можно надевать только к светлому костюму в летнее время. Лакированные ботинки носят только со смокингом и фраком. Белые носки - только для отдыха и спорта. Женщинам на вечерний прием рекомендуется надевать вечерний туалет. На завтрак, коктейль принято являться в платье обычной длины, платье-костюме или костюме строгого покроя, неярких тонов.

Рассаживаясь в автомобиле, необходимо помнить о принятых в международном протоколе правилах: наиболее почетным местом является место на заднем сиденье справа, затем по убывающей - заднее левое и рядом с водителем.

Если Вы за рулем, самое почетное место рядом с Вами.

Сидя за рулем автомобиля, необходимо помнить не только о правилах движения, но и о пассажирах. Не обязательно развлекать их, но позаботиться об их удобствах необходимо. Автомобиль водиться спокойно и плавно, не комментируется поведение других водителей и пешеходов.

Необходимо следить за своей походкой: ходить следует твердо, прямо, не вразвалку и не сгибаясь, с достоинством.

Важно отучить себя от дурных привычек: не следует сидеть «развалясь» в кресле, раскачиваться на стуле, сидеть на самом его краешке, класть ногу на ногу, покачивать ногой во время разговора и т. п. Нужно держать под контролем руки - Ваши жесты должны быть сдержанны и целесообразны. Не нужно дотрагиваться до собеседника руками - это бывает крайне для него неприятно.

Никогда не стоит забывать о том, что на Ваш внешний вид и манеры всегда обращают внимание.

Полезно следить за впечатлением, которое Вы производите на окружающих, но не ради самолюбия, а для самокоррекции.

5. Оценка способностей бизнесмена

Предпринимательство является сложным и многогранным видом деятельности, успех в котором зависит от многих факторов. Следует говорить о предпринимательском «таланте», предпринимательской «жилке». Действительно, во многом позитивные результаты в предпринимательском деле зависят от личности самого предпринимателя, от его качеств, способностей и устремлений. Поэтому анализ характеристик человека, собирающегося заниматься подобного рода деятельностью, является необходимой составляющей успешности и эффективности предпринимательства.

Сделать обоснованный прогноз будущих результатов можно на основе измерения характеристик личности, ее способностей, мотивации и интересов. Поднимаясь еще на один уровень, стоит учесть и жизненные установки человека, чтобы понять его представления и мировоззрение, которые определяют многие наши действия и отношение к происходящим событиям. Спектр факторов, которые необходимо учесть, достаточно широк.

Ниже представлены методики оценки способностей бизнесмена.

Тест Голланда (см. приложение А) : эта методика близка к цели, потому что среди 6 основных направлений выделяется Предпринимательский тип. Оценка проводится на основе предпочтений респондентом разных профессий (по парное сравнение). А уже потом дается детальное описание типа: профессиональная деятельность, личностные особенности, способности.

Ориентационная анкета А. Басса (см. приложение Б): данная методика позволяет оценить направленность личности на дело, общение или на себя. Для оценки предпринимательской склонности важна направленность на дело, то есть заинтересованность в решении деловых проблем, выполнение работы как можно лучше, ориентация на деловое сотрудничество, способность отстаивать в интересах дела собственное мнение, которое полезно для достижения общей цели.

# Тест "Предпринимательские способности" (Т. Матвеева) (см. приложение В).

Тест позволяет оценить уровень Ваших предпринимательских способностей.

Тест Майерса - Бриггса (см. приложение Г).

По этому тесту можно выявить к какому типу относится человек, среди которых есть предпринимательский.

. Результаты апробаций методик на практике

Для проведения исследования на определение предпринимательский способностей были взяты 10 случайных человек, в возрасте от 18 до 30 лет. Все эти люди хотят когда-нибудь открыть свое дело. Но как мы уже выяснили, нужно иметь особые качества, без которых успех в бизнесе маловероятен. По тесту Голланда, можно определить к какому типу профессий принадлежит человек. Для бизнесмена важно чтобы он относился к предприимчивому типу. По результатам исследования, из 10 человек, только половина относится к предприимчивому типу. Профессионалы данного типа находчивы, практичны, быстро ориентируются в сложной обстановке, склонны к самостоятельному принятию решений, социальной активности, лидерству; имеют тягу к приключениям (возможно, авантюрным). Обладают достаточно развитыми коммуникативными способностями.

Остальные пять человек относятся к другим типам профессий, и им будет сложней построить свой бизнес. Как правило, люди, обладающие предпринимательским типом, остаются в бизнесе дольше.

Заключение

Итак, отличительными чертами предпринимателя являются самостоятельность, ответственность, рискованность, инициативность, склонность к творчеству, новаторству.

Предпринимательство - это новаторская деятельность людей, принадлежащих к особой социальной группе, называемых предпринимателями, обладающих редкими способностями, которые позволяют нести бремя отличительных черт этой деятельности и развивающих экономику функций с целью получения прибыли.

Вместе с тем людям, которые стремятся стать предпринимателями, необходимо понимать, что этот вид деятельности связан не только с материальным благополучием и финансовой независимостью, но и с хроническими стрессами и перенапряжением, страхами, семейными дисфункциями, потерей друзей. Именно поэтому будущему предпринимателю необходимо хорошее здоровье, неиссякаемая энергия и оптимизм.

Необходимо помнить, что даже, если человек не обладает какими-то качествами бизнесмена, то их можно развивать.

Список использованных источников

1. Алехина И.В. Имидж и этикет делового человека. ЭЭН, 2006

. Кузин Ф.А. «Делайте бизнес красиво». Москва 2005. Издательство «Инфра-М».

. Лапуста М.Г., Поршнев А.Г. Предпринимательство: Учебник. Издательство «ИНФРА-М», 2003.

. Яковлев Г.А., Организация предпринимательской деятельности: Учебное пособие. Издательство РДЛ, 2005.

. Кабаченко Т.С. Психология управления: Учебное пособие - М., 1997г.

## 6. Кричевский Р.Л. Если вы - руководитель. Элементы психологии менеджмента в повседневной работе. 2-е изд. -М.: Дело, 1996.

7. Ричард Р. Гестеланд <http://www.livelib.ru/author/25272>. Кросс-культурное поведение в бизнесе. Издательство: Баланс-Клуб, 2003.

. Кузнецов И. Деловое общение. Деловой этикет: Учеб. пособие для студентов вузов, 2005.

9. Базылев Н.И., Базылева М.Н. Основы бизнеса: Учеб. пособие. - Мн.: Мисанта, 2003.

10. Абчук В.А. <http://www.koob.ru/abchuk\_v/> 12 шагов к собственному бизнесу <http://www.koob.ru/abchuk\_v/12\_steps\_business>, 2005.

. Емельянов Е.Н., Поварницына С.Е. Психология Бизнеса. - М.: АРМАДА, 1998.

. Ягер Д. Деловой этикет: Как выжить и преуспеть в мире бизнеса. - М., 1994.

. Этика бизнеса: Межкультурные аспекты. Отв. ред. Лобанов А.А. М., 1992.

. Томилов В.В. Культура предпринимательства: Учебник для вузов. - СПб.: Питер, 2000.

. <http://azps.ru/> - психологические тесты.

. <http://leonidmartelov.ru/> - качества бизнесмена.

Приложения

# Приложение А

# Тест Голланда

Каждый человек по своим личностным качествам подходит к определенному типу профессий. Данная модификация теста Голланда, основанная на соотнесении типов профессии с индивидуальными особенностями человека, призвана помочь выбрать профессию с учетом, в первую очередь личностных особенностей..

### 1 этап

Инструкция: Вам необходимо как бы "примерить" на себя шесть утверждений, касающихся различных типов профессий, найти им место в таблице и отметить.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Абсолютно верно | Скорее верно | Неверно | Не знаю |
| 1 |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |
| 6 |  |  |  |  |

Утверждение 1. Ты - практик, склонный заниматься конкретными делами. Предпочитаешь работу, приносящую конкретные, ощутимые результаты для себя и для других. Тебя не пугает физический труд. Тебя интересует работа с техникой, требующая практического склада ума, хорошо развитых двигательных навыков.

Утверждение 2. Ты, скорее, теоретик, чем практик. Тебе нравится заниматься изучением, исследованием какой-либо проблемы, получением новых знаний. Ты предпочитаешь работу, приносящую радость познания, а иногда и радость открытия, работу, требующую абстрактного склада ума, способностей к анализу и систематизации информации, широкого кругозора.

Утверждение 3. Ты - "коммуникатор", любящий работать с людьми и для людей, поэтому тебя, вероятно, заинтересует работа, связанная с обучением, воспитанием, обслуживанием клиентов, оказанием помощи нуждающимся и т.п. Тебе интерес на эмоционально насыщенная, живая работа, предполагающая интенсивное взаимодействие с людьми и умение общаться.

Утверждение 4. Тебе нравится работать с документами, текстами, цифрами, в том числе с использованием компьютерных средств. Работа спокойная, без особого риска, с четким кругом обязанностей. Она может быть связана с обработкой ин формации, с расчетами, вычислениями, требующими точности, аккуратности, усидчивости. Тебе хотелось бы избежать частого общения, необходимости управлять другими людьми и отвечать за их действия.

Утверждение 5. Ты - организатор, ориентированный на активную преобразовательную деятельность. Ты предпочитаешь работу, дающую относительную свободу, самостоятельность, обеспечивающую положение в обществе, превосходство над другими, материальное благополучие; работу азартную и рисковую, требующую инициативности, предприимчивости, во ли, умения брать ответственность на себя.

Утверждение 6. Ты, вероятно, "свободный художник". Тебе подходят виды деятельности, дающие возможность творческого самовыражения, где нет жесткого режима, формальностей; работу, дающую простор фантазии, воображению, требующую развитого эстетического вкуса, специальных способностей (художественных, литературных, музыкальных).

### 2 этап.

Инструкция: Предположим, что после соответствующего обучения ты сможешь выполнять любую работу. Из предложенных ниже пар профессий надо выбрать одну, которая тебе больше подходит (исходя из твоих способностей и возможностей). Рядом с названием профессии в скобках стоит код. В бланке ответов, напротив кода выбранной профессии, поставь знак "+". Подсчитай количество плюсов в каждой строке. Например, из пары "инженер" - "социолог" тебе интереснее профессия социолога. Код этой профессии - 2. Значит, в бланке ответов в графе "код профессий" надо поставить "+" рядом с цифрой 2. Если содержание профессии не совсем понятно, пользуйся словарем профессий.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Код профессии | Выбор (фиксировать плюсом) | Сумма плюсов |
| 1 |  |  |
| 2 |  |  |
| 3 |  |  |
| 4 |  |  |
| 5 |  |  |
| 6 |  |  |

Инженер (1) - Социолог (2)

Кондитер (1) - Священнослужитель(З)

Повар (1) - Статистик (4)

Фотограф (1) - Торговый администратор (5)

Механик (1) - Дизайнер (6)

Философ (2) - Врач (3)

Эколог (2) - Бухгалтер (4)

Программист (2) - Адвокат (5)

Кинолог (2) - Литературный переводчик (б)

Страховой агент (з) - Архивист (4)

Тренер (3) - Телерепортер (5)

Следователь (3) - Искусствовед (6)

Нотариус (4) - Брокер (5)

Оператор ЭВМ (4) - Манекенщица (6)

Фотокорреспондент (5) - Реставратор (6)

Озеленитель (1) - Биолог-исследователь (2)

Водитель (1) - Бортпроводник (3)

Метролог (1) - Картограф (4)

Радиомонтажник(1) - Художник по дереву (6)

Геолог (2) - Переводчик-гид (3)

Журналист (5) - Режиссер (6)

Библиограф (2) - Аудитор (4)

Фармацевт (2) - Юрисконсульт (3)

Генетик (2) - Архитектор (6)

Продавец (3) - Оператор почтовой связи (4)

Социальный работник (3) - Предприниматель (5)

Преподаватель вуза (3) - Музыкант-исполнитель (6)

Экономист (4) - Менеджер (5)

Корректор (4) - Дирижер (6)

Инспектор таможни (5) - Художник-модельер (б)

Телефонист (1) - Орнитолог (2)

Агроном (1) - Топограф (4)

Лесник (1) - Директор (5)

Мастер по пошиву одежды (1) - Хореограф (б)

Историк (2) - Инспектор ГАИ (4)

Антрополог (2) - Экскурсовод (3)

Вирусолог (2) - Актер (б)

Официант (3) - Товаровед (5)

Главный бухгалтер (4) - Инспектор уголовного розыска (5)

Парикмахер-модельер (б) - Психолог (3)

Пчеловод (1) - Коммерсант (5)

Судья (3) - Стенографист (4)

Подсчитай количество плюсов в бланке ответов. Максимальное количество плюсов указывает на принадлежность к одному из шести профессиональных типов.

. Реалистический тип

Профессионалы данного типа склонны заниматься конкретными вещами и их использованием, отдают предпочтение занятиям, требующим применения физической силы, ловкости. Ориентированы в основном на практический труд, быстрый результат деятельности. Способности к общению с людьми, формулировке и изложению мыслей развиты слабее.

Чаще всего люди этого типа выбирают профессии механика, электрика, инженера, агронома, садовода, кондитера, повара и другие профессии, которые предполагают решение конкретных задач, наличие подвижности, настойчивости, связь с техникой. Общение не является ведущим в структуре деятельности.

. Интеллектуальный тип

Профессионалы данного типа отличаются аналитичностью, рационализмом, независимостью, оригинальностью, не склонны ориентироваться на социальные нормы.

Обладают достаточно развитыми математическими способностями, хорошей формулировкой и изложением мыслей, склонностью к решению логических, абстрактных задач.

Люди этого типа предпочитают профессии научно-исследовательского направления: ботаник, физик, философ, программист и другие, в деятельности которых необходимы творческие способности и нестандартное мышление. Общение не является ведущим видом деятельности.

Профессии, такие как: бухгалтер, патентовед, нотариус, топограф, корректор и другие, направленные на обработку информации, предоставленной в виде условных знаков, цифр, формул, текстов.

Сфера общения в таких видах деятельности ограничена и не является ведущей, что вполне устраивает данный тип личности. Коммуникативные и организаторские способности развиты слабо, но зато прекрасно развиты исполнительские качества.

. Социальный тип

Профессионалы данного типа гуманны, чувствительны, активны, ориентированы на социальные нормы, способны к сопереживанию, умению понять эмоциональное состояние другого человека.

Обладают хорошими вербальными (словесными) способностями, с удовольствием общаются с людьми. Математические способности развиты слабее.

Люди этого типа ориентированы на труд, главным содержанием которого является взаимодействие с другими людьми, возможность решать задачи, предполагающие анализ поведения и обучения людей. Возможные сферы деятельности: обучение, лечение, обслуживание и другие, требующие постоянного контакта и общения с людьми, способностей к убеждению.

. Артистический тип

Профессионалы данного типа оригинальны, независимы в принятии решений, редко ориентируются на социальные нормы и одобрение, обладают необычным взглядом на жизнь, гибкостью и скоростью мышления, высокой эмоциональной чувствительностью. Отношения с людьми строят, опираясь на свои ощущения, эмоции, воображение, интуицию. Обладают хорошей реакцией и обостренным восприятием. Любят и умеют общаться.

Профессиональная предрасположенность в наибольшей степени связана с актерско-сценической, музыкальной, изобразительной деятельностью.

. Предприимчивый тип

Профессионалы данного типа находчивы, практичны, быстро ориентируются в сложной обстановке, склонны к самостоятельному принятию решений, социальной активности, лидерству; имеют тягу к приключениям (возможно, авантюрным). Обладают достаточно развитыми коммуникативными способностями.

Не предрасположены к занятиям, требующим усидчивости, большой и длительной концентрации внимания. Предпочитают деятельность, требующую энергии, организаторских способностей. Профессии: предприниматель, менеджер, продюсер и другие, связанные с руководством, управлением и влиянием на разных людей в разных ситуациях.

. Конвенциональный тип

Профессионалы данного типа практичны, конкретны, не любят отступать от задуманного, энергичны, ориентированы на социальные нормы.

Предпочитают четко определенную деятельность, выбирают из окружающей среды цели и задачи, поставленные перед ними обычаями и обществом. В основном выбирают профессии, связанные с канцелярскими и расчетными работами, со зданием и оформлением документов, установлением количественных соотношений между числами, системами условных знаков.

# Приложение Б

# Ориентационная анкета (Б. Басс)

Для определения личностной направленности в настоящее время используется Ориентационная (ориентировочная) анкета, впервые опубликованная Б. Бассом в 1967 г.

Анкета состоит из 27 пунктов-суждений, по каждому из которых возможны три варианта ответов, соответствующие трем видам направленности личности. Респондент должен выбрать один ответ, который в наибольшей степени выражает его мнение или соответствует реальности, и еще один, который, наоборот, наиболее далек от его мнения или же наименее соответствует реальности. Ответ "наиболее" получает 2 балла, "наименее" - О, оставшийся невыбранным - 1 балл. Баллы, набранные по всем 27 пунктам, суммируются для каждого вида направленности отдельно.

С помощью методики выявляются следующие направленности:

. Направленность на себя (Я) - ориентация на прямое вознаграждение и удовлетворение безотносительно работы и сотрудников, агрессивность в достижении статуса, властность, склонность к соперничеству, раздражительность, тревожность, интровертированность.

. Направленность на общение (О)- стремление при любых условиях поддерживать отношения с людьми, ориентация на совместную деятельность, но часто в ущерб выполнению конкретных заданий или оказанию искренней помощи людям, ориентация на социальное одобрение, зависимость от группы, потребность в привязанности и эмоциональных отношениях с людьми.

. Направленность на дело (Д)- заинтересованность в решении деловых проблем, выполнение работы как можно лучше, ориентация на деловое сотрудничество, способность отстаивать в интересах дела собственное мнение, которое полезно для достижения общей цели.

Инструкция: "Опросный лист состоит из 27 пунктов. По каждому из них возможны три варианта ответов: А, Б, В.

. Из ответов на каждый из пунктов выберите тот, который лучше всего выражает Вашу точку зрения по данному вопросу. Возможно, что какие-то из вариантов ответов покажутся Вам равноценными. Тем не менее, мы просим Вас отобрать из них только один, а именно тот, который в наибольшей степени отвечает Вашему мнению и более всего ценен для Вас.

Букву, которой обозначен ответ (А, Б, В), напишите на листе для записи ответов рядом с номером соответствующего пункта (1-27) под рубрикой "больше всего".

. Затем из ответов на каждый из пунктов выберите тот, который дальше всего отстоит от Вашей точки зрения, наименее для Вас ценен. Букву, которой обозначен ответ, вновь напишите на листе для записи ответов рядом с номером соответствующего пункта, в столбце под рубрикой "меньше всего".

. Таким образом, для ответа на каждый из вопросов Вы используете две буквы, которые и запишите в соответствующие столбцы. Остальные ответы нигде не записываются.

Старайтесь быть максимально правдивым. Среди вариантов ответа нет "хороших" или "плохих", поэтому не старайтесь угадать, какой из ответов является "правильным" или "лучшим" для Вас.

Определение направленности личности

. Наибольшее удовлетворение я получаю от:

А. Одобрения моей работы;

Б. Сознания того, что работа сделана хорошо;

В. Сознания того, что меня окружают друзья.

. Если бы я играл в футбол (волейбол, баскетбол), то я хотел бы быть:

А. Тренером, который разрабатывает тактику игры;

Б. Известным игроком;

В. Выбранным капитаном команды.

. По-моему, лучшим педагогом является тот, кто:

А. Проявляет интерес к учащимся и к каждому имеет индивидуальный подход;

Б. Вызывает интерес к предмету так, что учащиеся с удовольствием углубляют свои знания в этом предмете;

В. Создает в коллективе такую атмосферу, при которой никто не боится высказать свое мнение.

. Мне нравится, когда люди:

А. Радуются выполненной работе;

Б. С удовольствием работают в коллективе;

В. Стремятся выполнить свою работу лучше других.

. Я хотел бы, чтобы мои друзья:

А. Были отзывчивы и помогали людям, когда для этого представляются возможности;

Б. Были верны и преданы мне;

В. Были умными и интересными людьми.

. Лучшими друзьями я считаю тех:

А. С кем складываются хорошие взаимоотношения;

Б. На кого всегда можно положиться;

В. Кто может многого достичь в жизни.

. Больше всего я не люблю:

А. Когда у меня что-то не получается;

Б. Когда портятся отношения с товарищами;

В. Когда меня критикуют.

. По-моему, хуже всего, когда педагог:

А. Не скрывает, что некоторые учащиеся ему несимпатичны, насмехается и подшучивает над ними;

Б. Вызывает дух соперничества в коллективе;

В. Недостаточно хорошо знает свой предмет.

. В детстве мне больше всего нравилось:

А. Проводить время с друзьями;

Б. Ощущение выполненных дел;

В. Когда меня за что-нибудь хвалили.

. Я хотел бы быть похожим на тех, кто:

А. Добился успеха в жизни;

Б. По-настоящему увлечен своим делом;

В. Отличается дружелюбием и доброжелательностью.

. В первую очередь школа должна:

А. Научить решать задачи, которые ставит жизнь;

Б. Развивать прежде всего индивидуальные способности

ученика;

В. Воспитывать качества, помогающие взаимодействовать с

людьми.

. Если бы у меня было больше свободного времени, охотнее всего я использовал бы его:

А. Для общения с друзьями;

Б. Для отдыха и развлечений;

В. Для своих любимых дел и самообразования.

. Наибольших успехов я добиваюсь, когда:

А. Работаю с людьми, которые мне симпатичны;

Б. У меня интересная работа;

В. Мои усилия хорошо вознаграждаются.

. Я люблю, когда:

А. Другие люди меня ценят;

Б. Испытывать удовлетворение от выполненной работы;

В. Приятно провожу время с друзьями.

. Если бы обо мне решили написать в газете, мне бы хотелось, чтобы:

А. Рассказали о каком-либо интересном деле, связанным с учебой, работой, спортом и т.п., в котором мне довелось участвовать.

Б. Написали о моей деятельности;

В. Обязательно рассказали о коллективе, в котором я работаю.

. Лучше всего я учусь, если преподаватель:

А. Имеет ко мне индивидуальный подход;

Б. Сумеет вызвать у меня интерес к предмету;

В. Устраивает коллективные обсуждения изучаемых проблем.

. Для меня нет ничего хуже, чем:

А. Оскорбление личного достоинства;

Б. Неудача при выполнении важного дела;

В. Потеря друзей.

. Больше всего я ценю:

А. Успех;

Б. Возможности хорошей совместной работы;

В. Здравый практичный ум и смекалку.

. Я не люблю людей, которые:

А. Считают себя хуже других;

Б. Часто ссорятся и конфликтуют;

В. Возражают против всего нового.

. Приятно, когда:

А. Работаешь над важным для всех делом;

Б. Имеешь много друзей;

В. Вызываешь восхищение и всем нравишься.

. По-моему, в первую очередь руководитель должен быть:

А. Доступным;

Б. Авторитетным;

В. Требовательным.

. В свободное время я охотно прочитал бы книги:

А. О том, как заводить друзей и поддерживать хорошие отношения с людьми;

Б. О жизни знаменитых и интересных людей;

В. О последних достижениях науки и техники.

. Если бы у меня были способности к музыке, я предпочел бы быть:

А. Дирижером;

Б. Композитором;

В. Солистом.

. Мне бы хотелось:

А. Придумать интересный конкурс;

Б. Победить в конкурсе;

В. Организовать конкурс и руководить им.

. Для меня важнее всего знать:

А. Что я хочу сделать;

Б. Как достичь цели;

В. Как организовать людей для достижения цели.

. Человек должен стремиться к тому, чтобы:

А. Другие были им довольны;

Б. Прежде всего выполнить свою задачу;

В. Его не нужно было упрекать за выполненную работу.

. Лучше всего я отдыхаю в свободное время:

А. В общении с друзьями;

Б. Просматривая развлекательные фильмы;

В. Занимаясь своим любимым делом.

Бланк тестируемого\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| NN | Больше всего | Меньше всего | NN | Больше всего | Меньше всего |
| 1 |  |  | 15 |  |  |
| 2 |  |  | 16 |  |  |
| 3 |  |  | 17 |  |  |
| 4 |  |  | 18 |  |  |
| 5 |  |  | 19 |  |  |
| 6 |  |  | 20 |  |  |
| 7 |  |  | 21 |  |  |
| 8 |  |  | 22 |  |  |
| 9 |  |  | 23 |  |  |
| 10 |  |  | 24 |  |  |
| 11 |  |  | 25 |  |  |
| 12 |  |  | 26 |  |  |
| 13 |  |  | 27 |  |  |
| 14 |  |  |  |  |  |

Ключ

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Я | О | Д | № | Я | О | Д |
| 1 | А | В | Б | 15 | Б | В | А |
| 2 | Б | В | А | 16 | А | В | Б |
| 3 | А | В | Б | 17 | А | В | Б |
| 4 | В | Б | А | 18 | А | Б | В |
| 5 | Б | А | В | 19 | А | Б | В |
| 6 | В | А | Б | 20 | В | Б | А |
| 7 | В | Б | А | 21 | Б | А | В |
| 8 | А | Б | В | 22 | Б | А | В |
| 9 | В | А | Б | 23 | В | А | Б |
| 10 | А | В | Б | 24 | Б | В | А |
| 11 | Б | А | В | 25 | А | В | Б |
| 12 | Б | А | В | 26 | В | А | Б |
| 13 | В | А | Б | 27 | Б | А | В |
| 14 | А | Б | В |  |  |  |  |

Приложение В

# Тест "Предпринимательские способности"

Тест позволяет оценить уровень Ваших предпринимательских способностей (подготовила Т. Матвеева).

Ответьте, пожалуйста, "да" или "нет" на предложенные вопросы.

. Умеете ли вы доводить начатое дело до конца, несмотря на возникающие препятствия?

. Умеете ли вы настоять на принятом решении или вас можно легко переубедить?

. Любите ли вы брать на себя ответственность, руководить?

. Пользуетесь ли вы уважением и доверием своих коллег?

. Вы здоровы?

. Готовы ли вы трудиться от зари до зари, не получая немедленной отдачи?

. Любите ли вы общаться и работать с людьми?

. Умеете ли вы убеждать других в правильности избранного пути?

. Понятны ли вам идеи и мысли других?

. Есть ли у вас опыт работы в той области, в которой вы хотите начать собственное дело?

. Знакомы ли вы с действующими правилами налогообложения, калькуляции заработной платы, ведения бухгалтерского учета?

. Будет ли в вашем городе или области спрос на товар или услугу, которые вы собираетесь предложить?

. Есть ли у вас начальная подготовка в области маркетинга и финансов?

. Хорошо ли идут дела в вашем городе (области) у других предпринимателей вашего профиля?

. Есть ли у вас на примете помещение, которое можно арендовать?

. Располагаете ли вы достаточными финансовыми средствами, чтобы поддержать свое предприятие в течение первого года его существования?

. Есть ли у вас возможность привлечь к финансированию создаваемого вами предприятия родных и знакомых?

. Есть ли у вас на примете поставщики необходимых вам материалов?

. Есть ли у вас на примете толковые специалисты, обладающие опытом и знаниями, которых вам не хватает?

. Уверены ли вы в том, что иметь собственное дело - это главная ваша мечта?

Ключ

Каждый положительный ответ дает вам одно очко. Подсчитайте, пожалуйста, сумму очков.

Результат

Если сумма очков равна 17 и более, вы имеете все необходимые качества, чтобы стать предпринимателем. Ваши целеустремленность, энергия и вера в успех помогут реализовать любую стоящую идею - главное, чтобы идеи действительно того заслуживали.

Вы набрали от 13 до 17 очков? Ваши шансы на успех в качестве предпринимателя не столь очевидны. Однако вы можете стать удачливым дельцом, коммерсантом.

Если у вас менее 13 очков, из вас вряд ли выйдет хороший предприниматель. Постарайтесь набраться опыта, и прежде чем встать на путь свободного предпринимательства, еще и еще раз сопоставьте свои интересы, желания и возможности.

Приложение Г

Тест Майерса-Бриггса

Для получения сведений, к какой работе наиболее пригоден тот или иной кандидат, лучше всего воспользоваться емким, но достаточно простым тестом Майерс-Бриггс.

Для проведения теста предложите кандидату ответить на ряд вопросов. Объясните ему, что на вопросы нет правильных или неправильных ответов, поскольку тестируются не уровень знаний и способностей, а особенности личностного склада. Так что при ответе требуется выбирать те пункты, которые наиболее соответствуют действительности.

. Когда Вы находитесь в обществе, Вы обычно предпочитаете:

а) участвовать в общей беседе;

б) беседовать с каждым отдельно.

. Вы в большей степени человек:

а) реалистичный;

б) склонный к теоретизированию.

. По Вашему мнению, хуже:

а) «витать в облаках»;

б) «катиться по накатанной колее».

. На Вас большее впечатление производят:

а) принципы;

б) эмоции.

. Вас больше привлекает:

а) убедительное;

б) трогательное.

. Если Вам приходится выполнять необычную работу, Вам лучше:

а) спланировать ее заранее;

б) выяснить, что надо делать, в ходе работы.

. Вы склонны делать выбор:

а) осторожно;

б) импульсивно.

. На вечеринках Вы:

а) задерживаетесь допоздна, все более оживляетесь;

б) уходите рано, чувствуя усталость.

. Вас больше привлекают:

а) реалисты;

б) люди с богатым воображением.

. Вы больше интересуетесь:

а) реально существующим;

б) возможным.

. Ваши суждения о людях основаны:

а) на правилах чаще, чем на обстоятельствах;

б) на обстоятельствах чаще, чем на правилах.

. В отношении других людей Вы обычно:

а) объективны;

б) субъективны.

. Вы чаще действуете:

а) пунктуально;

б) неторопливо и неспешно.

. Вы предпочитаете:

а) выполнять работу заблаговременно;

б) откладывать все на последний момент.

. Среди Ваших друзей Вы:

а) полны новостей обо всех;

б) последним узнаете о том, что происходит.

. Выполняя обычную работу, вам приятнее:

а) делать ее общепринятым способом;

б) изобрести собственный способ.

. Когда Вы читаете в свое удовольствие, Вам нравится, когда писатель:

а) четко говорит, что он имеет в виду;

б) излагает мысли в необычной, оригинальной форме.

. Вас больше привлекает:

а) последовательность и логичность рассуждений;

б) гармоничность человеческих отношений.

. Вам легче выносить суждения:

а) основанные на логике;

б) основанные на ценностях.

. Вас больше привлекают ситуации:

а) определенные и завершенные;

б) неопределенные и незавершенные.

. Вы можете сказать, что Вы в большей степени:

а) серьезный и волевой человек;

б) легко относящийся к жизни человек.

. Говоря по телефону, Вы:

а) редко задаетесь вопросом, все ли будет сказано;

б) заранее продумываете, что будете говорить.

. Факты:

а) «говорят сами за себя»;

б) иллюстрируют некоторые закономерности.

. Мечтатели и фантазеры:

а) раздражают Вас;

б) пленяют и очаровывают.

. Чаще Вы человек:

а) хладнокровный и спокойный;

б) сердечный и участливый.

. Вы считаете, что хуже быть:

а) неразумным;

б) недоброжелательным.

. В большинстве случаев следует:

а) управлять ходом событий;

б) полагаться на естественный ход событий.

. Вы чувствуете себя лучше, когда:

а) уже сделали покупку;

б) имеете возможность сделать покупку.

. В компании Вы:

а) являетесь инициатором разговора;

б) ждете, когда к Вам обратятся.

. Утверждения, сделанные на основе здравого смысла:

а) редко вызывают сомнения;

б) часто вызывают сомнения.

. Вы бы хотели, чтобы Вашим другом был человек:

а) который твердо стоит на земле;

б) у которого всегда появляются новые идеи.

. Принимая решения, Вам легче иметь дело с:

а) правилами и стандартами;

б) чувствами.

. Вы скорее человек:

а) твердый, чем мягкий;

б) мягкий, чем твердый.

. Вас более привлекает способность:

а) целенаправленно организовывать;

б) использовать имеющиеся возможности.

. Вы больше цените в ситуации:

а) ясность;

б) неизвестность.

. Новое и необычное взаимодействие с людьми:

а) стимулирует Вас и наполняет энергией;

б) утомляет Вас и расходует энергию.

. В большинстве случаев Вы человек:

а) практичный;

б) с фантазией и прихотями.

. Вы в большей степени склонны стараться узнать:

а) чем другие люди могут быть полезны;

б) точку зрения других людей.

. Вам приносит большее удовлетворение:

а) тщательное обсуждение вопроса;

б) достижение согласия об обсуждаемом.

. Вашими действиями в большей степени руководит:

а) Ваша голова;

б) Ваше сердце.

. Когда Вы знаете, что в определенное время будете заниматься определенным делом:

а) Вы рады, что можете спланировать свое время;

б) Вам неприятно, что Вы чем-то связаны.

. Обычно Вы:

а) стремитесь достичь заданных результатов;

б) бываете довольны тем, что получается.

. Вы предпочитаете:

а) много друзей и непродолжительные отношения;

б) несколько друзей и продолжительные отношения.

. Вы руководствуетесь в большей степени:

а) фактами;

б) закономерностями.

. Вас больше интересует:

а) производство и распространение продукции;

б) исследования и конструирование.

. Вы считаете комплиментом, если Вас называют:

а) логично мыслящим человеком;

б) чувствительным человеком.

. В себе Вы больше цените:

а) решительность;

б) преданность.

. Вы предпочитаете утверждения:

а) окончательные;

б) пробные и предварительные.

. Вы лучше себя чувствуете:

а) после принятия решения;

б) до принятия решения.

. Общаясь с малознакомыми людьми, Вы:

а) легко ведете продолжительные беседы;

б) с трудом находите темы для разговора.

. Вы больше доверяете:

а) своему опыту;

б) своей интуиции.

. Вы бы предпочли, чтобы Вас считали:

а) практичным человеком;

б) изобретательным человеком.

. Более достоин похвалы человек:

а) обладающий ясным умом;

б) способный на сильные чувства.

. Вы более склонны быть:

а) справедливым и беспристрастным;

б) сочувствующим и сопереживающим.

. Если Вы действуете по плану, это:

а) нравится Вам;

б) стесняет и ограничивает Вас.

. Вам лучше удается:

а) следовать четко продуманному плану;

б) справляться с неожиданностями.

. Вы считаете, что близкие к Вам люди знают Ваше мнение:

а) по поводу большинства вещей;

б) только если Вы сообщите его им.

. В себе Вы больше цените:

а) сильное чувство реальности;

б) живое воображение.

. Если бы Вы были учителем, то предпочли бы преподавать:

а) практические предметы;

б) теоретические предметы.

. Вы считаете большей ошибкой быть:

а) слишком вспыльчивым;

б) слишком объективным.

. Вы считаете себя:

а) трезво мыслящим;

б) милосердным и отзывчивым.

. Вас больше привлекают ситуации:

а) упорядоченные и распланированные;

б) неупорядоченные и нераспланированные.

. Вы поступаете:

а) в соответствии с правилами чаще, чем эксцентрично;

б) эксцентрично чаще, чем в соответствии с правилами.

. Обычно Вы:

а) общительный человек;

б) спокойный и сдержанный человек.

. Когда Вы пишете, то предпочитаете:

а) выражаться буквально;

б) выражаться образно.

. Вам труднее:

а) чувствовать солидарность с окружающими;

б) извлекать пользу из окружающих.

. Вы пожелали бы себе:

а) большей ясности ума;

б) большей способности к состраданию.

. Вы бы предпочли работать с руководителем:

а) который всегда справедлив;

б) всегда доброжелателен.

. Вы предпочитаете:

а) запланированные события;

б) незапланированные события.

. Вы более склонны:

а) к продуманному поведению;

б) к спонтанному поведению.

Тест определяет тип личности, исходя из четырех характеристик:

) восполнения энергии (экстраверт-интроверт);

) получения информации (сенсорик-интуит);

) принятия решений (мыслящий-чувствующий);

) образа жизни (решающий-воспринимающий).

Экстраверт (E). Предпочитает черпать энергию из внешнего мира (людей, занятий, вещей).

Интроверт (I). Предпочитает черпать энергию из своего внутреннего мира (мыслей, эмоций, впечатлений).

Сенсорный (S). Получает информацию через собственные органы чувств.

Интуитивный (N). Формирует информацию, опираясь на собственные предчувствия.

Мыслящий (T). Принимает решение «головой», основываясь на логике и объективных соображениях.

Чувствующий (F). Принимает решения «сердцем», основываясь на личных убеждениях и ценностях.

Решающий (J). Предпочитает упорядоченный и распланированный образ жизни.



Воспринимающий (P). Предпочитает спонтанный и гибкий образ жизни.

Теперь выберите большее количество очков по каждой из четырех категорий и запишите полученный вами профиль личности как ISTJ, ISFJ, INFJ, INTJ, ISTP, ISFP, INFP, INTP, ESTP, ESFP, ENFP, ENTP, ESTJ, ESFJ, ENFJ или ENTJ.



Исходя из результатов теста, можно сделать приблизительную прикидку, способен ли кандидат занимать предложенную ему должность. Например, если вам требуется работа с людьми, управление коллективом, то имеет смысл приглашать специалиста с внешней направленностью (экстраверт, Е), а для организации материальной базы, производства, целевого планирования - интроверта (I), хотя оба при этом будут сенсориками, логиками и практиками. Но первый из них руководитель, второй - организатор. А выбирая удачливого продавца, лучше остановиться на экстраверте, интуите с этической и практической составляющими.

Если вы ошибетесь в принадлежности кандидата к внешней или внутренней ориентированности и предложите торговать интроверту, то ничего хуже не придумаете, потому что интроверт может направлять действия коллектива, вдохновлять его, но практической пользе торговле от него не будет. Так что распределение кандидатов по типам поможет вам не пожалеть о своем выборе, тем более что система деления достаточно проста.