Департамент предпринимательства и потребительского рынка администрации города Волгограда.

Областная общественная организация «Волгоградский Центр защиты и развития бизнеса

«Дело».

##### Психология бизнеса.

 **ВЫПУСК 2**

Департамент предпринимательства и потребительского рынка администрации города Волгограда.

Областная общественная организация

«Волгоградский Центр защиты и развития бизнеса

«Дело».

Серия методических пособий для предпринимателей.

Психология бизнеса

 **ВЫПУСК 2**

Волгоград 2013

Уважаемые читатели, в серии методических пособий для начинающих предпринимателей «Библиотека предпринимателей» нам хотелось предложить вам информацию об основах предпринимательской деятельности.

Второй выпуск «Библиотеки Предпринимателя» посвящен вопросам психологии бизнеса. Раскрыты психологические особенности российского предпринимателя. Большое внимание уделяется оценке потенциала предпринимателя. Одним из важнейших составляющих успешного предпринимателя является предпринимательский образ мышления.

В третьем выпуске «Библиотечки Предпринимателя» будут рассмотрены вопросы о порядке открытия собственного дела**.**

 Пособие адресовано будущим и начинающим предпринимателям

Материал подготовлен специалистами областной общественной организации «Волгоградский центр защиты и развития бизнеса «Дело».

 Оглавление.

**Психология бизнеса.**

* Психологические особенности российского предпринимателя.
* Оценка потенциала предпринимателя
* Создание предпринимательского образа мышления.
* Прибыль- экономическая основа предпринимательского мышления
* Формирование личных качеств успешного предпринимателя.
* Постановка долгосрочной цели.

Стать финансово независимым, обрести материальное благополучие желают большое количество людей, но добиваются этого сравнительно небольшой процент наших сограждан. В чем же тогда секрет? В удаче? В случае?

Конечно, иногда мечты сбываются. Абсолютно без каких- либо усилий со стороны человека. Например, человек выиграет миллион в лотерею. Как правило, этот миллион быстро утекает.

Случайно стать богатым, причем на долгие годы - невозможно. Но чтобы прийти к финансовому успеху, совсем не обязательно доводить себя до изнеможения каторжной работой.

Давайте ответим на непростой вопрос: «Что по большому счету, отличает людей, которые только стремятся к большим деньгам, от их счастливых обладателей?»

 Кроме этих самых денег, вроде бы и ничего.

Коренное отличие находится в психологии: в том, как мы мыслим, ведем себя, принимаем решения. А все богатые люди мыслят, в принципе, схожим образом. Существенных различий в том, что непосредственно способствует финансовому росту, между ними нет. И чтобы через определенное время оказаться на месте финансово обеспеченного человека, нам, в первую очередь, необходимо научиться творчески моделировать те психологические черты, которые присущи богатым людям.

Беспристрастно наблюдая за финансово успешными людьми, мы можем почерпнуть много полезного. В их поведении и заключается самая необходимая информация о том, как нужно зарабатывать деньги.

Проще всего, конечно, решить про себя, что большие деньги зарабатываются нечестным путем, и этим путем не надо идти.

Постарайтесь избавиться от этой иллюзии. Период первоначального, так называемого криминального накопления капитала в нашей стране закончился.

Воспринимать жизнь такой, какая она есть - вот основной жизненный принцип состоятельных людей. Однако, было бы большим заблуждением, идеализировать их.

А теперь разделим людей по способу, которым они зарабатывают деньги. Для этого воспользуемся системой, которую предложили Роберт Т. Кийосаки и Шерон Л. Лекстер.

***По способу получения основного дохода они разделили людей на четыре основные группы:***

**группа Р** — работающие по найму;

**группа С** — те, кто сам обеспечивает себя (малый бизнес и частное предпринимательство);

**группа Б** — имеющие собственный бизнес;

**группа И** — инвесторы.

Каждый человек принадлежит, по крайней мере, к одной из этих групп. Рассмотрим их более подробно.

**Группа Р.** В эту группу входит подавляющее большинство работоспособного населения. Эти люди могут быть в разной степени финансово обеспечены — все зависит от места работы и должности, которую они занимают. Среди них могут быть и миллионеры. Бодо Шефер, например, пишет, что в Германии 10% миллионеров — это ведущие менеджеры, которые получают очень высокие зарплаты. Известно, что и в России высшие руководители крупнейших компаний имеют годовой доход, исчисляемый в долларах США шестизначными и даже семизначными цифрами. Некоторые из этих людей могут получать доходы и из других четвертей квадранта, например от акций корпораций, т. е. одновременно являются и инвесторами.

Однако в подавляющем большинстве представители этой группы живут «от зарплаты до зарплаты» и лишь немногие имеют возможность создавать накопления на будущее. Все они в большей или меньшей степени зависят от работодателя и поэтому зависимы от него в финансовом отношении. Заработная плата — основной источник дохода этой группы людей — перестает выплачиваться, когда работник теряет работу, трудоспособность или выходит на пенсию по возрасту.

**Группа С.** Эту группу образуют преимущественно частные предприниматели и учредители предприятий малого бизнеса. Все они работают в собственном бизнесе, и именно он служит для них основным источником дохода. Такой бизнес очень сильно зависит от личности предпринимателя. Примером может служить врачебная практика, которая целиком зависит от квалификации и имени врача. Бодо Шефер отмечает, что еще 10% миллионеров Германии — это люди свободных профессий (преимущественно врачи, архитекторы, адвокаты). С большой уверенностью можно сказать, что с уходом предпринимателя такой бизнес практически всегда лишается дохода и может просто прекратить свое существование. Продать его можно далеко не всегда именно потому, что он построен на личных качествах учредителя и потенциальный покупатель не может быть равноценной заменой.

Если же партнеров, занятых в этом бизнесе, несколько, то они сделают все возможное и невозможное, чтобы заполучить долю выбывающего партнера и задешево.

В таком поведении есть известная логика, потому что работающий предприниматель может вкладывать в бизнес гораздо больше сил, чем это соответствует получаемому вознаграждению. Однако часто на первый план выходит психология, так как оставшиеся в бизнесе партнеры не хотят работать на того, кто вышел.

В том, что предприниматель сам занят в своем бизнесе, есть и свои преимущества, и свои недостатки. Мы не обсуждаем вопрос: хорошо это или плохо. Свобода предпринимательства — это конституционное право любого гражданина, и он волен поступать так, как считает нужным. Положительный момент заключается в том, что работающий в бизнесе предприниматель в хорошем смысле этого слова «одержим» идеей своего дела и может трудиться как робот, не считаясь со временем и даже со здоровьем. Недостаток заключается в том, что такой предприниматель не является профессионалом во всех областях, с которыми ему приходится иметь дело. Например, он может не обладать навыками профессионального менеджера и, как следствие, его руководство может оказаться пагубным для бизнеса. Кроме того, человек из группы С очень часто полагает, что лучше него данную работу никто сделать не может, а это очень негативно отражается на бизнесе.

Мы уделили квадранту С особое внимание, потому что наша книга в основном и рассчитана на людей из этой группы. Эти предприниматели сами являются той системой, которая управляет бизнесом и определяет его эффективность, даже если она состоит всего из одного человека.

**Группа Б.** Ее образуют люди, которые создают бизнес-систему, т. е. бизнес, функционирующий благодаря системе управления. Такой бизнес чаще управляется профессиональными менеджерами. В нем работают специалисты, а сам владелец бизнеса может в нем работать, а может и не работать. Важным навыком такого бизнесмена является умение нанимать людей и формировать из них сильную команду.

Как пишут Роберт Т. Кийосаки и Шерон Л. Лекстер, если человек из квадранта «Р» говорит: «Я ищу надежную, гарантированную работу с хорошей зарплатой и большими льготами», а предприниматель из квадранта «С» говорит: «Похоже, я не могу найти людей, которые хотели бы работать и выполнять свою работу должным образом», то бизнесмен из квадранта «Б» может сказать так: «Я ищу нового президента для управления моей компанией».

В этом квадранте могут быть и владельцы малого бизнеса, но в основном здесь располагаются хозяева крупных корпораций с многомиллионными и миллиардными оборотами. Здесь капитал создается и увеличивается за счет самого бизнеса. Доход бизнесмена в этом квадранте образуется за счет того, что на него работает время других людей. И если таких людей много, то доходы могут быть очень большими.

За примерами далеко ходить не надо — всем известен Билл Гейтс. Его компания тоже поначалу относилась к малому бизнесу, но потом превратилась в гиганта.

При огромном количестве новых идей для бизнеса лишь очень небольшое количество людей знают, как превратить эти идеи в прекрасно работающие бизнес-системы.
Миллионы людей во всем мире знают, как приготовить вкусный гамбургер, но только «Макдональдс» представляет собой бизнес-систему мирового уровня. В ее основе лежит недвижимость, расположенная в местах прохождения огромных людских потоков, и именно это позволяет организовать рентабельное производство еды быстрого приготовления.

**Группа И**. Эту группу образуют инвесторы, которые получают доход от вложенных денег. Это — игровое поле для богатых. Объекты для инвестирования могут быть очень разными, например покупка бизнеса, акций, ценных бумаг, вложения в недвижимость и др.

Отличительная особенность квадранта «И» состоит в том, что на инвестора работают деньги других людей. Если инвестор приобретает недвижимость, которую затем выгодно сдает в аренду или перепродает через какое-то время по значительно более высокой цене, то именно деньги арендатора или покупателя и создают доход и капитал инвестора. При этом искушенный инвестор может увеличить свой капитал многократно. Аналогичная ситуация может быть и с приобретением акций корпораций. Инвестор приобретает акции в тот момент, когда они стоят ниже их реальной стоимости и таким образом увеличивает свой капитал.

Из всего вышеизложенного мы можем сделать очень важные выводы.

Для подавляющего большинства (в России, вероятно, не менее 90%) населения основным источником дохода является заработная плата. Люди этой группы всегда финансово зависимы от работодателя. Стать богатым, работая за заработную плату, за очень небольшими исключениями, практически невозможно. Достичь финансового благосостояния тоже удается немногим. Для этого необходимо получить хорошее образование и найти «хорошее» место работы. К сожалению, мы должны признать, что подавляющая масса населения будет постоянно испытывать нехватку денег и не сможет жить так, как хочет. Конечно, социальные программы позволяют обеспечивать определенный уровень жизни, но финансового благосостояния они дать не могут.

Шансы стать финансово обеспеченным и даже состоятельным многократно увеличиваются, если человек встает на путь предпринимательства. Как писал Поль Гетти, американский миллиардер, за редким исключением, единственный способ стать богатым — это открыть свой бизнес. Если человек находится в группе «С», т. е. сам себя обеспечивает, то чтобы зарабатывать все больше и больше, ему нужно, как правило, больше и больше работать. Если же человек способен создать из идеи бизнес-систему, т. е. он находится в группе «Б», то после ее создания он может работать в ней или не работать, но она будет постоянно приносить ему доход.

**Оценка потенциала предпринимателя**

 **А.И.Агеев** приводит данные специального исследования по выявлению «профиля предпринимателя» и называет 10 самых важных качеств, демонстрируемых наиболее удачливыми предпринимателями различных стран.

**«Профиль предпринимателя»**.

|  |  |
| --- | --- |
|   Качество |  Индикатор проявления качества |
| 1.Поиск возможностей и инициативности. | А) видит и использует новые или необычные деловые возможности.Б) действует до того, как его вынудят к этому обстоятельства. |
| 2.Упорство и настойчивость. | А) готов к неоднократным усилиям, чтобы преодолеть препятствия.Б) меняет стратегии, чтобы достичь цели. |
| 3.Готовность к риску. | А) предпочитает ситуации «вызова» или умеренного риска.Б) предпринимает действия, чтобы уменьшить или контролировать результаты. |
| 4.Ориентация на эффективность и качество. | А) находит пути делать вещи лучше, дешевле, быстрее.Б) стремится достигать совершенство, улучшать стандарты эффективности. |
| 5.Вовлеченность в рабочие контакты. | А) принимает на себя ответственность и идет на личные жертвы для выполнения работы.Б) берется за дело вместе с работниками или вместо них. |
| 6. Целеустремленность. | А) ясно выражает цели, имеет долгосрочное видение.Б) постоянно ставит и корректирует краткосрочные цели. |
| 7.Стремление быть информированным | А) лично собирает информацию о клиентах, поставщиках, конкурентах.Б) использует личные и деловые контакты для своей информированности. |
| 8.Систематическое планирование и наблюдение. | А) планирует, разбивая крупные задачи на подзадачи.Б) следит за финансовыми показателями и использует их при принятии решений.В) разрабатывает или использует процедуры слежения за выполнением работ. |
| 9.Способность убеждать и устанавливать связи. | А) использует осторожные стратегии для влияния и убеждения людей.Б) использует деловые и личные контакты как средство достижения своих целей. |
| 10.Независимость и самоуверенность | А) стремится к независимости от правил и контроля других людей.Б) полагается лишь на себя перед лицом противостояния и при отсутствии успеха.В) верит в свою способность выполнять трудные задачи. |

**Создание предпринимательского образа мышления**.

*Когда человек меняет свой статус, то для достижения успеха в новом качестве ему нужно изменить свое прежнее мышление на новое.*

Сознание бизнесмена и «обычного», далёкого от бизнеса человека, - это две противоположности. Причём если бизнесмен может взглянуть на вещи с точки зрения обычного человека, потребителя (что он регулярно и делает, например, при организации рекламных кампаний, поиске рынков сбыта), то обычный человек этого не может (иначе, думаю, он тоже стал бы бизнесменом).

Позиция потребителя - это, так сказать пассивная позиция. При такой позиции человек с самой богатой фантазией может думать только о том, как зарабатывать больше денег (добиться более высокой зарплаты, найти лучшую работу), но не о том, как создать нечто своё.

Улавливаете разницу? Итак, прежде, чем можно будет что-то говорить о поиске бизнес-идей, нужно изменить всю свою логику потребителя, заместив её логикой бизнесмена. Только перестроив своё сознание и превратив пассивное восприятие в активное, вы сможете увидеть и найти эти идеи. Приведем примеры разницы в восприятии.

|  |  |
| --- | --- |
| Пассивная позиция | Активная позиция |
| ПотребительПотребитель рекламыНаёмный работникЗарплата | ПроизводительРекламодательРаботодательПрибыль |

В чём разница? И что изменится, если всё-таки настроиться на активную позицию? Поясним.

Итак, ещё раз, представьте, что вы уже предприниматель...

**Потребитель - производитель**

Вы не потребитель, а производитель. Глядя на товар, вы думаете не о его полезных качествах для вас как потребителя, а о том, как вы могли бы это производить и предлагать людям. То же касается услуг. Как вы могли бы оказывать эту услугу, кто стал бы платить за неё.

Вот, например, вопрос «на засыпку»: вы когда-нибудь задумывались о том, как открыть банк? Нет? Но если вы
собираетесь мыслить как предприниматель, это могло бы вас заинтересовать: сегодня появляется множество новых банков. И их открывают реальные люди. Как они это делают? Это ведь тоже - вид бизнеса

Конечно, свет не сошёлся клином на банках. Существуют тысячи видов деятельности, о каждом из которых можно было бы подумать таким образом. Попробуйте сделать это - и вы увидите, что уже воспринимаете мир немного по-другому. Представьте ситуацию: сидя за столом и попивая чай, настоящий бизнесмен вдруг спохватывается, долго смотрит на чашку и восклицает (например): «Идея! А что если нам заняться производством посуды с фотографиями кинозвёзд?!»... И только при таком образе мышления могут появляться идеи бизнеса.

**Наёмный работник - работодатель**

*Мы часто слышим: "Мне нужно получать больше денег", или "Придется работать сверхурочно", "Может, стоит пойти на вторую работу", "Нужно повышать квалификацию и искать работу получше". Эти фразы могут показаться вполне разумными. И всё же... так говорят те, у кого нет собственного дела. Р.Кийосаки, Ш.Лектер*

Вы - работодатель. Отныне не поиск работы, а поиск наёмных работников. Не вас выбирают, а вы выбираете. Тех людей, которые подходят вам (кстати, это сложнее, чем устроиться на работу).

***Ситуация*.** Сообщение в газете об очередной пирамиде. «Компания проводит конкурсный отбор сотрудников для продажи уникального товара. Работа на дому! Занятость - от 2 часов в день, заработки - от 500 USD в месяц! Вступительный взнос - всего 30 USD».

Реакция наёмного работника. «А, очередная афёра! Всем давно уже известно про такие пирамиды. Деньги соберут и исчезнут. Неужели находятся ещё люди, которые на это покупаются?»

Или другой вариант. «Пирамида, конечно... Но надо всё-таки позвонить, может на этот раз что-то интересное. Ну, 500 USD, это они, конечно, приврали, но долларов триста, может и получится.»

Реакция работодателя. «Очередная пирамида? Интересно. Объявление банальное, на вид - ничего особенного. Но все, же позвоню - вдруг они что-то интересное придумали. Что, например, за «уникальный товар»? И реклама - обычно они в газетах о себе не пишут, а тут вдруг написали. Сходим, пообщаемся, вдруг действительно, хорошую идею подкинут.»

**Подчинённый - начальник**

Вы работаете на себя. Над вами больше нет начальства. Ваше предприятие - это вы. И вы сами - начальник над другими. У вас больше нет определённой должности. Даже при наличии наёмных служащих вы в своей фирме - и директор, и бухгалтер, и специалист по рекламе, и подсобный рабочий, если нужно.

Отпуск, конец рабочего дня, перерыв, перекур с сотрудниками, когда шеф не смотрит, - всё это в прошлом. Пословица «солдат спит, а служба идёт» больше не про вас. Вы должны сами уметь организовать своё время и заставить работать не только себя, но и других.

Никто не объяснит вам, как сделать работу. Вам нужно не только в точности понимать, что и как делать, но и уметь объяснить это подчинённым.

**Зарплата - прибыль**

Теперь не зарплата - прибыль. Размер её (и вообще наличие) зависят только от вас. Плохо проработали месяц - не ждите и денег. Тешить себя иллюзиями о том, что шеф или государство виноваты в том, что вам не хватает денег, уже не получится. Вы получаете ровно столько, на сколько способны.

**Потребитель рекламы - рекламодатель**

***Ситуация***. Рекламный ролик на телевидении. Об очередном моющем средстве сообщают, что оно «удаляет жир на 32% лучше, чем все остальные моющие средства».

 Реакция покупателя. «Да что, они нас совсем за дураков считают? «На 32% лучше» - а кто это проверял? Думают, если такое сказать, то их порошок лучше покупать будут. И вообще - уже пятый раз фильм этой рекламой прерывают!»

Реакция рекламодателя. «Неудачная реклама: всем уже давно приелись эти высказывания вроде «на 32% лучше». Покупатели на это просто не отреагируют. Но время трансляции хорошее выбрали - вечер, все у телеэкранов. Интересно, во сколько им это обошлось?»

И так далее, можно привести и другие примеры. Только когда вы почувствуете себя предпринимателем, бизнесменом, вы станете потенциально способны видеть бизнес-идеи. Тогда можно будет думать и о том, как именно их искать и что с ними делать дальше.

Очень часто можно увидеть, как человек, серьезнейшим образом изменяющий свой статус, становясь предпринимателем, сохраняет неизменным свой образ мышления и терпит неудачу.

В этом смысле очень показательно отношение вчерашнего наемного работника к своему новому детищу — бизнесу. До молодого предпринимателя не сразу доходит, что он платит всем заработную плату из своего кармана. Еще вчера он «выбивал» себе у начальника должность помощника, пытаясь доказать, что это очень нужный человек, и не задумываясь, откуда возьмутся деньги на его заработную плату.

Теперь же он имеет возможность взять на работу любого человека, не преодолевая никакого сопротивления, и берет, не подозревая о том, что этот новый сотрудник «съест» половину его собственного дохода.

Такой же подход можно наблюдать и в отношении к любым другим расходам, если предприниматель остается в собственном бизнесе на позиции специалиста, работающего в нем по найму. В результате бизнес всегда остается без денег.

***Каковы же важные элементы предпринимательского мышления?***

1. Способность увидеть потребность в продукте или услуге.
2. Способность увидеть бизнес, как способ рентабельного (прибыльного) удовлетворения этой потребности.
3. Способность организовать успешный бизнес.
4. Способность управлять этим бизнесом, обеспечивая его доходность в настоящем и будущем.

***Мышление нельзя изменить одномоментно.*** Не исключено, что такой момент и настанет, когда все разложится по полочкам, но до того, как это произойдет, может пройти много времени, пока отдельные мысли сложатся в образ мышления. Возможно, что в один прекрасный миг вы возьмете в руки книгу, мимо которой проходили много раз, и увидите, что это как раз и есть то, что вам нужно «для полного счастья».

«Когда ученик готов, учитель явится». Эти слова из Писания абсолютно верны. Чтобы ученик стал готов, ему придется изрядно потрудиться. В любом случае нужно тренировать свой мозг, задавая ему задачки.

И, безусловно, очень полезны книги о предпринимателях, добившихся выдающихся успехов — о тех, кто в совершенстве владеет таким образом мышления.

Когда человек начинает тренировать свое мышление, не имея еще собственного бизнеса, он работает над первыми двумя перечисленными выше пунктами. Это вполне естественно, потому, что дело до своего бизнеса еще не дошло. И это очень полезно. Очень скоро он обнаруживает, что идей-то в воздухе витает предостаточно, но таких идей, на основе которых можно было бы создать хороший бизнес, совсем немного (хорошо, если одна идея из десяти окажется более или менее удачной), причем все они уже реализованы другими. Над ними тоже не грех поразмыслить и постараться понять, насколько интересен или выгоден тот или иной бизнес.

Плохая или слабая идея не имеет никаких шансов на успех. Мир полон хороших чужих идей и крепких чужих предприятий. А вот с выдающимися идеями дело обстоит сложнее. Они не приходят в голову каждый день, потому что они очень просты. Может быть, нужен предпринимательский талант, чтобы их увидеть и реализовать.

Что касается управления, то предпринимательский образ мышления играет в нем исключительно важную роль. Мы полагаем, что такой образ мышления — единственный способ для нового предприятия добиться успеха в условиях жесткой конкуренции. Он должен выражаться как во взаимоотношениях с внешней средой (маркетинг, реклама, покупатели), так и на невидимом извне уровне — в управлении внутри предприятия.

Предпринимательским управлением приходится овладевать, так же как и традиционным, по ходу дела, в процессе работы. На крупной фирме человека могут назначить руководителем, а потом послать на учебу. Тогда обучение становится очень эффективным. Но может быть и иная ситуация — человек окончил школу бизнеса, получил диплом и через несколько лет становится хорошим молодым руководителем.

Предпринимателю лучше задуматься об управлении заранее, так как оно основано на предпринимательском образе мышления, но, в то же время и формирует его.

 В любом случае нужно тренировать свой мозг, задавая ему задачи и решая их.

 Оглянитесь вокруг. Все что построено, все, что вы видите, сначала было мыслью в чьей-то голове. А только потом становилось предметом, продуктом. Стол, за которым мы сидим. Машина, на которой едем. Дом, в котором живем.

 Наша жизнь- плод наших мыслей. Одни проявляют изобилие, другие - нищету.

*Мыслите позитивно и смело. Существует много способов заработать, быть успешным.* ***Все зависит от вас*** *!!!.*

 Не копируйте полностью чужой бизнес, в свой создаваемый бизнес вы должны внести свои идеи, новшества.

 Не помешает изучать журналы, книги, в которых обсуждаются различные идеи бизнеса, способы и тонкости его организации.

 В какой бы области Вы ни занимались бизнесом, самое главное — это быть уверенным, что он жизнеспособен с коммерческой точки зрения, что найдется достаточное количество людей, готовых платить за Ваши товары или услуги запрашиваемую Вами цену.

 Какими бы ни были Ваши идеи, какими бы глубокими ни были Ваши знания и квалификация, — этого недостаточно. Вы должны приспособиться к законам рынка, приготовиться получать ссадины и синяки коммерческих неудач.

 **Прибыль- экономическая основа предпринимательского мышления.**

 Каждому, кто занимается бизнесом, должна быть известна его суть — образование прибыли. Именно она и есть цель любого бизнеса.

**Прибыль — это то, что остается от поступивших денег за выполненные заказы после оплаты всех расходов, необходимых для выполнения заказов, и уплаты налогов.**

В расходы входят одноразовые траты, например оплата материалов и комплектующих изделий (или товаров, в случае торгового бизнеса), а также траты за определенный период, например оплата аренды помещений, услуг телефонного узла, оплата коммунальных услуг, заработная плата. Кроме того, нужно уплатить все налоги.

 Обычно итоги подводятся за месяц, потому что бухгалтерия, которая рассчитывает прибыль, должна учесть и все текущие платежи за месяц, и все поступления за тот же период.

Если расчеты производятся за квартал, то это может быть удобно для бухгалтерии, но очень плохо для предпринимателя. В этом случае он, по крайней мере, на два месяца из трех, оказывается слепым и не может увидеть, сколько денег он может потратить на развитие фирмы каждый месяц.

Заметим, что все расходы, произведенные фирмой для развития бизнеса, — приобретение оргтехники, оборудования, мебели, финансирование новых разработок, освоение новой продукции и новых технологий, покупка автомобиля и многое другое — могут осуществляться только из прибыли. Если прибыли нет, то и говорить не о чем. Если ее мало, то что-то нужно исключать. Но если вдруг везет и прибыли много, то это вовсе не означает, что всю ее нужно спустить.

Мы еще не раз будем возвращаться к прибыли. Она — самый важный собственный ресурс бизнеса для его развития. Прибыль делает бизнес стабильным и крепким, а предпринимателя — преуспевающим.

Как это ни покажется парадоксальным, именно прибыль — цель, суть и важнейший экономический критерий бизнеса — многими предпринимателями попросту игнорируется и превращается в бухгалтерскую манипуляцию. Нужно также сказать, что многие предприниматели ее просто не понимают.

Если предприниматель-руководитель не управляет прибылью, то это означает только одно — он не понимает экономики бизнеса. В таком случае он не сможет управлять и финансами. Поэтому бизнес будет постоянно лихорадить, ему постоянно будет не хватать денег и будущее его, скорее всего, печально.

**Прибыль — это своеобразный индикатор, как лампочка на панели вашего автомобиля, сигнализирующая об остатке топлива в баке. Если прибыли нет, то красная лампочка мгновенно загорается: такой бизнес долго не протянет, если не принять немедленных мер по его улучшению.**

Однако даже если прибыль и есть, то существуют шансы, что бизнес все равно может погибнуть. Это произойдет в том случае, если предприниматель тратит деньги так, как ему вздумается, не обращая никакого внимания на размер образованной прибыли. В конце концов, бизнес будет доведен до такого состояния, когда он перестанет образовывать прибыль и дни его, опять же, будут сочтены.

Подчеркнем, что печальный конец всегда наступает по вине самого предпринимателя, потому, что он не смог развить в себе предпринимательский образ мышления.

**Прибыль — это экономическая база такого мышления. Любое действие предпринимателя сказывается на экономике бизнеса.**

В малом бизнесе прибыль — это объективная оценка правильности любого действия предпринимателя. Каждое такое действие должно увеличивать прибыль в настоящем и будущем. Безусловно, предпринимателю не должен изменять здравый смысл и он не должен совершать таких действий, которые увеличат прибыль в данный момент и приведут к краху завтра.

Но предприниматель должен сто раз подумать, прежде чем совершить действие, приводящее к уменьшению прибыли в настоящий момент. Для этого нужны исключительно веские причины.

[**Нравится**](http://connect.mail.ru/share?share_url=http://stroim-mir21.ru/pribyl-ekonomicheskaya-osnova-predprinimatelskogo-myshleniya.html) **Формирование личных качеств успешного предпринимателя.**

Говорят, основное требование к владельцу собственного предприятия — это чувство юмора, т.к. смех всегда лучше, чем слезы. Тому, кто работает не по найму, желательно иметь много положительных черт. Вот самые главные из них:

***Готовность трудиться не покладая рук***. Это просто — чем больше работаешь, тем больше зарабатываешь. Невозможно построить новое дело, работая лишь с девяти до пяти часов, пять дней в неделю.

***Способность быть собственным стартером***, то есть «толкачом» для себя самого. Никто не подскажет, когда начать. Главное сделать первый шаг к успеху.

***Решительность в действиях***. Специалисты по менеджменту утверждают, что *решительность* — основной фактор успешной организации производства. Необходимо принимать своевременные решения, основанные на имеющейся информации. Принятие время от времени неверных решений — лучше, чем непринятие решений вообще.

***Твердость характера***. Если вы — неуравновешенный, истерический человек, неадекватно реагирующий на каждодневные проблемы - вы не сможете обеспечить необходимое руководство и создадите больше проблем, чем решите. Способность четко и хладнокровно реагировать на проблемы быстрым принятием решений, просто необходима.

***Готовность упорно продолжать свое дело***. Вам предстоит столкнуться с множеством трудностей, которые может, заставят вас отказаться от задуманного. Возможно, люди, которым вы доверяли, могут обмануть вас. Вот тогда вам придется стиснуть зубы и поднажать еще сильнее. Каждому, кто когда-либо добивался успеха в бизнесе, пришлось пройти через подобные ситуации.

Если вы не отвечаете перечисленным требованиям, стоит еще раз подумать: нужен ли вам собственный бизнес?

**Необходимо быть честным в самооценке**.

Иногда люди начинают свое дело лишь потому, что их родные или друзья говорят нечто подобное: «Ты просто должен открыть свое дело, свой бизнес, ведь ты мастеришь такие прекрасные стулья!» или: «Твои картины великолепны! Почему бы тебе не продавать их галереям и не забросить эту работу?» Но вот чего они не понимают: для собственного бизнеса необходимо гораздо больше, чем просто уметь что-то делать. Умение делать прекрасные стулья само по себе не дает вам возможности иметь свое дело. Вы должны не просто уметь делать стулья, но *делать деньги из уменья делать стулья.* Хотя, конечно же, если у вас не будет другого источника доходов, вам придется зарабатывать на этом.

Таким образом, вы должны уметь адекватно распоряжаться финансами, должны знать, как сбыть свою продукцию, уметь выдерживать критику клиентов и поставщиков и быть честным в сделках

Для того чтобы определить, может ли какой-либо человек стать предпринимателем, необходимо проанализировать имеющиеся у него задатки, врожденные качества, черты характера, наклонности, особенности психики и т.п.

**Постановка долгосрочной цели и план реализации намеченной цели.**

 Постановка долгосрочной цели - исключительно важный момент для достижения успеха в бизнесе.

 Ставить цели, планировать вам приходилось много раз в жизни. Но далеко не всегда вы достигали этих целей.

 Первоначально намеченный вами путь к достижению цели не всегда оказывается самым удачным. Слепое преследование одной единственной цели может снизить общий уровень ваших достижений. Приведите свой план в действие, и вы придете к какому-либо результату. Прогресс и рост невозможны, пока вы поступаете так, как поступали всегда.

 Тот, кто делает всегда только то, к чему давно привык, будет получать только то, что всегда имел и раньше.

 Чтобы достичь цель, ***необходимы***:

***Желание.*** То, что вы читаете эти строки, свидетельствует о вашем желании.

***Вера.*** Вы должны верить в то, что собираетесь делать.

**Действие.** Ваши желание и вера так и останутся мечтой, если Вы не начнете действовать быстро и вдумчиво.

 ***Итак****,* предпринимателю необходимо поставить перед собой долгосрочную цель. Она должна быть труднодостижимой, но реальной. Никакие качественные формулировки типа «хочу быть богатым» здесь не годятся. Благосостояние должно быть выражено в цифрах. Срок должен быть указан точно.

 Цель должна быть обязательно записана с тем, чтобы она прочно засела в сознании, и к ней можно было бы постоянно возвращаться.

 Мозг должен четко зафиксировать эту цель, тогда над ее достижением станут работать все ресурсы организма.

 И что очень важно - подсознание. Оно станет искать пути к достижению цели и давать подсказки. Важно эти подсказки не проглядеть, а во время схватывать и использовать. Иногда у людей возникает гениальное «озарение», которое приводит затем к созданию совершенно нового товара или услуги.

 Каждый, кто достигал поставленных перед собой целей, в чем бы они ни заключались, неизбежно проходил три этапа на пути к желаемому результату. ***Эти этапы универсальны***:

* Точная постановка цели.
* Разработка плана.
* Деятельность по достижению цели.

Не менее значимыми являются и основные составляющие достижения цели:

 **Точная постановка цели.** Четко сформулируйте свою цель, заключающую в себе описание конечного результата, к которому вы стремитесь. Цель обязательно должна быть сформулирована *позитивно, в настоящем времени и от первого лица*. Задайте себе вопрос: «Что я получу, когда цель будет достигнута?» Ответ на этот вопрос поможет оценить значимость для вас этой цели. Чем больше выгод вы сможете назвать, тем более важной для вас она является.

 **Разработка эффективного плана** требует соблюдения определенных правил и последовательных действий.

 **Первый шаг. Проанализируйте свои цели**. Если цель сформулирована в общем виде, туманно и неточно («Я хочу быть счастливым» и др.), спросите себя, что изменится в вашей жизни, когда вы ее достигнете? В чем, конкретно, это может проявиться? Конечно, общие цели тоже хороши, так как они придают смысл нашей жизни, нашим делам. Однако, для того чтобы они стали реально действующими, их необходимо перевести на более конкретный уровень. Различие между действенностью общей и конкретной целей приблизительно таково, как между пониманием значения электричества и заменой перегоревшей лампочки, в случае, когда необходимо, чтобы стало светло.

 **Второй шаг.** **Планируйте только свои действия**. Если любые шаги, ведущие вас к желаемому будущему, основываются на случае или милости других, то они неприемлемы. Такие шаги забирают будущее из ваших рук и вкладывают его в руки других или окружающих обстоятельств. С тем чтобы обеспечить достижение вашей цели, необходимо построить собственный план действий. Другое дело, в своем плане достижения цели полезно иметь в виду лиц, которым можно поручить осуществление поддерживающих ваше движение действий.

 **Третий шаг. Оцените свой внутренний потенциал и внешние условия**. Оцените и запишите, где вы находитесь сейчас по отношению к достижению своей цели, то есть оцените свой внутренний потенциал: что вы уже знаете, умеете, можете. Базовые навыки у вас уже наверняка есть, иначе вы просто не могли бы этого захотеть. Оцените внешние условия: особо благоприятные обстоятельства, помощь конкретных людей в достижении результата, как вы сами можете измениться, чтобы эту помощь получить. Список должен быть таким большим, насколько это возможно. Теперь вам должно стать более понятно, какие умения и навыки необходимо развивать для достижения вашей цели.

 **Четвертый шаг. Создайте яркий и четкий образ себя в будущем**. Дополнительной проверкой вашей цели послужит привлечение сенсорного опыта путем создания яркого и четкого образа себя в будущем и того, что вы хотите иметь. Ответьте на вопросы:

* Как я узнаю о том, что получил желаемый результат?
* Что увижу, услышу, почувствую, когда достигну своей цели?
* Каковы будут мое поведение, мысли и чувства, когда я достигну желаемого состояния?

Чем конкретнее, ярче и чувственнее будет ваш образ, тем быстрее ваше бессознательное начнет работать на достижение желаемого.

 **Пятый шаг.** **Определите приоритетность действий.** Для этого оцените каждый из запланированных вами шагов по двум параметрам, определяющим их важность в достижении целей, по *срочности* и *значимости*:

действия с высоким приоритетом — одновременно срочные и значимые.

действия со средним приоритетом — либо срочные, либо значимые, но никогда не те и другие одновременно.

действия с низким приоритетом не являются ни срочными, ни значимыми.

 Действия, попавшие в сектор высокой приоритетности, требуют особого внимания. Ни за какие дела из других секторов не следует браться до тех пор, пока не будут решены эти.

 Действия средней приоритетности могут быть либо срочными, но малозначимыми, либо значимыми, но несрочными. Несрочные дела могут быть выполнены в любое удобное вам время.

 Некоторые работы, кажущиеся исключительно срочными.

 Они заставляют людей оставлять высокоприоритетные задачи и немедленно приступать к их выполнению и оказываются довольно несущественными, с точки зрения достижения крупных деловых или профессиональных целей.

 Не позволяйте повышенному уровню адреналина в крови, вызванному чувством нехватки времени, уводить себя в сторону и заниматься предполагаемым «авралом».

 Также избегайте ошибки браться за выполнение хотя и срочной, но неважной задачи. Лучше делегируйте ее. В таком случае вместо вопроса: «Как я могу выполнить эту работу?» — спросите себя: «Должен ли ее выполнять я сам?». Думая, таким образом, вы вполне можете прийти к выводу, что эту задачу спокойно можно перепоручить.

 **Шестой шаг. Проверьте свою цель на значимость**. Конечный результат должен сопровождаться позитивными эффектами, то есть быть не вреден. Нужно определить: как желаемый результат повлияет на вашу жизнь и жизнь других людей. Убедитесь, что ваше желание находится в гармонии с вами и окружающим миром. Когда мы достигаем цели, мы за это платим. Готовы ли вы заплатить определенную цену? Задайте себе вопрос: «Что может потребоваться от меня для достижения цели, чем я готов(а) пожертвовать?» Это могут быть затраты времени, отказ от иных стремлений, денежные расходы и т. д. У вас должно быть осознание положительных и отрицательных сторон достижения своей цели. Определите для себя, что вы приобретаете, а что теряете. Чтобы ваше будущее отличалось от настоящего, необходимо предпринять какие-то действия. Ответ на вопрос «Согласен(а) ли я на возможные последствия?» помогает взять ответственность за осуществление своего намерения и в конечном итоге за свою жизнь.

 **Седьмой шаг. Определите необходимые ресурсы для достижения цели**. Определите, какие ресурсы (необходимые качества характера, люди) вам нужны, чтобы добиться желаемого результата. Помните: каждый человек имеет необходимые ресурсы для достижения своей цели. Сила всегда содержится внутри нас, и точка опоры находится в настоящем моменте.

 **Восьмой шаг. Определите препятствия к достижению результата**. При выполнении собственного решения часто приходится сталкиваться с трудностями, которые выражаются в инерции поведения, когда привычные формы поведения осуществляются почти автоматически. Важно определить, каковы препятствия на пути к достижению вашей цели, прежде чем вы начнете предпринимать конкретные шаги. Это позволит своевременно предупредить их.

 Задайте себе вопросы:

* Что может помешать мне в достижении цели?
* Какие трудности, препятствия могут возникнуть на моем пути?
* Может ли произойти что-то неблагоприятное для меня, если мое желание осуществится?

 Обнаружив у себя негативные убеждения и установки, попробуйте заменить эти убеждения на новые, позитивные, которые приблизят вас к цели. Изменение представлений и убеждений вносит коррективы в наши первоначальные цели и планы, что нередко сопровождается осознанием новых возможностей, которые ранее могли казаться несбыточной мечтой. Главное условие достижения конечного результата — постоянно держать в поле зрения свою цель. Думайте о том, *чего хотите*, а не о том, что *мешает вам этим обладать*. Сосредотачиваясь на возникающих трудностях, вы неизбежно будете скатываться к действиям *«потому, что».*

 Поэтому определите, какие мысли нужно поменять, создать новые, чтобы приблизиться к цели.

 Например, вы хотите что-то купить, но в данный момент не имеете на это денег. Сформулируйте мысль так: «*Как я могу себе это позволить?»* Ваше подсознание начнет подбирать различные варианты для достижения вашей цели.

 **Девятый шаг. Определите первые шаги и начинайте действовать**. После постановки цели переходите к планированию конкретных шагов по ее достижению. Если цель слишком большая и сразу достичь ее может быть затруднительно, разбейте ее на более мелкие цели, легко достижимые. Спросите себя, что мешает вам сразу достичь желаемого. Перечисленные пункты ответа, скорее всего, окажутся отдельными целями. Этот процесс можно продолжать, пока вы не получите цели, составить план достижения которых вам будет уже совсем не трудно. Так у вас появится перечень конкретных действий, к которым вы можете приступить. Ваши действия должны быть как *внутренними* (избавление от агрессивных эмоций, работа с негативными мыслями и убеждениями), так и *внешними* (конкретные физические усилия, встреча с необходимыми людьми и т. д.).

Итак, решите, что вам нужно сделать, что вы планируете предпринять, чтобы достичь своей цели. Напишите список простых действий (шагов). Первый шаг является запуском основной программы действий. Желательно, чтобы ваши действия были доступны проверке и контролю с вашей стороны.

 **Десятый шаг. Конкретизируйте каждое из действий и всю цель по срокам**. Всегда полезно устанавливать временные рамки: срок, в течение которого необходимо получить конечный результат. Ставя перед собой промежуточные цели, которые относительно легко достижимы, легче скорректировать процесс достижения главной цели. Постепенное достижение цели, со ступеньки на ступеньку, укрепляет уверенность, поскольку в маленьком деле успех приходит чаще. Приступая к решению промежуточных задач, вы постепенно приобретаете ощущение движения вперед и радость от достигнутого. С каждым шагом в вас прибавляется энергии и вдохновения. Вы испытываете внутреннюю мотивацию, которая заставляет вас двигаться дальше, пока не будет получен конечный результат. Такое разделение трудного предприятия на отдельные этапы имеет много дополнительных выгод.

 Во-первых, он дает возможность сконцентрироваться на небольших заданиях, которые без труда можно выполнять.

 Во-вторых, вы сможете испытывать чувство огромного удовлетворения после выполнения каждого из этих маленьких шагов. Делая очередной шаг, вы будете ощущать, что приближаетесь к успеху, что каждый из этих шагов является своего рода верстовым столбом на дороге к реализации цели, т. е. обретению здоровья. Умение концентрироваться на конкретных ближайших целях и удовлетворение от реализации поддерживает мотивацию.

 Наконец, решительно отказывайтесь выполнять низкоприоритетные действия.

 **Правило 80/20,** установленное итальянским экономистом **В. Парето** гласит, что 80% времени мы тратим на то, что приносит нам лишь 20% результата, и только 20% времени на то, что дает нам 80% результата. На решение разных задач может потребоваться одно и то же время. Однако вклад в конечный суммарный результат одной или двух из них десятикратно превысит относительный вклад каждой из остальных. Поэтому всегда, приступая к очередной задаче, спрашивайте себя: «Входит ли данная задача в главные 20% моих задач или во второстепенные 80%?».

 Полностью откажитесь от работы, хотя и привлекающей вас, но не способствующей достижению ваших целей.

 Анализируйте каждое действие, задавая себе вопрос: «Зачем я это делаю? Как это действие поможет достижению моей цели? Достижению какой цели, оно будет способствовать?»

 **Одиннадцатый шаг. Осуществление того, что вы наметили**. Бывает, что человек начинает что-то делать, некоторое время у него все идет хорошо, пока его не постигает неудача, срыв или он оказывается в тупике. Ничего не ухудшается, но и не улучшается. Тогда основной задачей становится найти в себе силы не отказаться от достижения своей цели.

 Необходимо понять: такое происходит со всеми, это обязательный этап, который свидетельствует о том, что план в чем-то надо подкорректировать. Именно поэтому не стоит относиться к составленному плану как к чему-то незыблемому: изменяйте и переправляйте его. Рассмотрите и примите другие, альтернативные решения, которые могут привести к желаемой цели. Бывает, что со временем планы по ее достижению меняются. Нередко появляются новые возможности или, напротив, возникают неожиданные препятствия. Проанализируйте, с чем связана неудача, в чем причина, где ошибка, которую можно определить и исправить.

 Одну и ту же цель, как правило, можно достичь разными путями. Есть только одно важное условие: изменения должны вести к цели, то есть быть действиями, а не размышлениями о том, почему не удастся ее достигнуть.

 Выбирайте разные варианты и действуйте. Важно понять: ошибки неизбежны на пути. Проблема не в том, чтобы не совершать их, а в правильном к ним отношении, при котором ошибки анализируются и используются для продвижения к цели.

 Когда мы бросаем что-либо делать после неудачи или отказываемся от действий из боязни сделать ошибку, мы накапливаем опыт неудач. А когда мы активно действуем, пробуем, совершаем ошибки, исправляем их, мы получаем важный опыт — опыт действий. Этот опыт более важен, чем опыт достижений. Наполеон сказал: «Сдавшихся больше, чем проигравших».

 Чтобы не забывать о своих целях, можно применить следующий прием: написать себе заметки и разместить их так, чтобы они часто попадались вам на глаза. В них следует написать ту цель, к которой вы стремитесь, и то простое действие, которое вы сегодня совершите ради этой желанной цели.

 Записывайте свои цели. Перечитывайте их. Проговаривайте их. Просматривайте их. И вы увидите, что они реализуются в вашей жизни.

 Любой приобретенный опыт, при условии серьезного его осмысления, позволяет продвигаться вперед, учитывая предыдущие промахи и предусматривая возможные ошибки.

Следуя в своей жизни этим принципам, вы сможете достичь поставленных целей, каким бы сложным ни оказался путь к ним.

Удачи вам! До встречи в следующем выпуске «Библиотеки предпринимателя»