Муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение

«Лицей № 20»

Исследовательская работа

Тема: Психологические проблемы запуска start-up

Выполнил:

ученик 9 «Б» класса

Березин Максим

г. Междуреченск

2021 г.

**Содержание**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Введение** | **3** |
| **Глава 1** | **Запуск start-up – как психологическая проблема…………** | **6** |
| 1.1. | Раскрытие понятия и процесса start-up………………………… | **6** |
| 1.2. | ТОП 7 психологических барьеров start-up и практические методы преодоления……………………………………………….. | **10** |
| **Глава 2** | **Условия запуска start-up……………………………………...** | **15** |
| 2.1. | Выбор психологических практик для преодоления барьеров в запуске start-up………………………………………………... | **15** |
| 2.2. | Развитие психологической готовности к запуску start-up…… | **16** |
| 2.3. | Анализ условий запуска start-up……………………………….. | **18** |
|  | **Заключение……………………………………………………..** | **20** |
|  | **Литература………………………………………………………** | **21** |
|  | **Приложение……………………………………………………...** | **22** |

**Введение**

В You Tube я смотрел множество роликов и передач о том, как организовывают с «нуля» собственный бизнес предприниматели, причем среди них есть и мои ровесники. Истории создания успешных start-up конечно мотивируют. Кажется, что все просто и доступно, надо только включиться в дело. Однако по статистике 90% start-up проваливаются. Осознавать это грустно, и хочется надеяться, что твой start-up окажется в том проценте успешных.

Идея иметь собственный бизнес стала моей мечтой. Поэтому я стал активно изучать литературу по этому вопросу, и понял, что любая идея может погибнуть, если нет психологической подготовки. Мне стало интересно узнать, с какими психологическими барьерами сталкивается предприниматель и найти практические пути их преодоления.

Актуальность данной темы очень велика в современном мире. В нашей стране start-up только начинают делать свои первые шаги, которые в скором времени приведут к развитию этого очень практичного и интересного механизма становления бизнеса. Несмотря на то, что у нас start-up пока еще считаются новинкой, в отличие от стран Европы и Америки, благодаря реализации такого рода проектов на смену существующему поколению предпринимателей приходит новое, молодое, вносящее свежие идеи на рынок услуг и товаров. Кроме того, со временем, start-up будут развиваться и внутри крупных компаний. Такие «внутренние» start-up позволят мотивировать сотрудников на разработку новых проектов и их запуск. Таким образом, за start-up большое будущее, поэтому изучение проблем при запуске start-up является весьма актуальной темой.

Исследуя данную проблему, мы выявили следующее противоречие: что при запуске start-up не учитывают психологических барьеров, и соответственно это приводит к краху в финансовом и ещё больше психологическом аспекте.

Из данного противоречия вытекает проблема исследования, а именно каковы условия запуска start-up в современном мире.

**Цель работы:** выявление психологических барьеров запуска start-up и практических методов для их преодоления.

**Задачи работы:**

1. Изучить литературу по данному вопросу.
2. Выявить психологические барьеры.
3. Найти практические методы преодоления барьеров.

**Объект исследования:** start-up.

**Предмет исследования:** психологические барьеры запуска start-up.

**Методы исследования:**

* теоретические методы исследования (теоретический анализ литературы, теоретический поиск, сравнительная классификация, анализ, синтез, обобщение, метод проектирования);
* методы эмпирического исследования (эксперимент, наблюдение, анкетирование, метод взаимных рекомендаций, метод самооценки и др.).

**Гипотеза исследования:** практические методы преодоления психологических барьеров start-up будут эффективны если:

1. Изучить литературу по данному вопросу.
2. Выявить психологические барьеры.
3. Найти практические методы преодоления барьеров.

**Научная новизна** исследования состоит в развитие представлений о психологических барьерах и готовности к предпринимательской деятельности, как значимом психологическом феномене. Проведено теоретико-эмпирическое исследование психологической готовности к предпринимательской деятельности. Выделены и проанализированы социально-психологические и личностные факторы готовности будущих предпринимателей к профессиональной деятельности.

**Практическая значимость исследования**: Выявлены различия в уровне психологической готовности к профессиональной деятельности у потенциальных предпринимателей. Кроме того, результаты данного исследования возможно использовать в процессе профессиональной подготовки будущих предпринимателей.

**Структура и объем исследовательской работы** состоит из введения, двух глав, заключения, библиографии и двух приложений, общим объемом страниц - 24

**Глава 1 Запуск start-up – как психологическая проблема**

**1.1. Раскрытие понятия и процесса start-up.**

Термин (start-up) ввёл американский предприниматель Стив Бланк, который сам создал 8 успешных start-up. В литературе я не нашел единого, развернутого универсального определения start-up.

Пример:

* в словаре общей лексики «start-up» - это недавно созданная фирма, обычно интернет-компания[1];
* в научно-техническом словаре – ввод в действие, спуск[2];
* в экономическом словаре - пуск проекта, ввод в эксплуатацию, освоение новых видов продукции [3].

Поэтому и возникает путаница с понятиями. Тем не менее, есть ряд признаков, которые определили эксперты по бизнесу, благодаря им можно четко определить, что такое start-up:

1. Start-up – это инновационный бизнес, продукт который ранее не существовал.
2. Start-up – это компания, работающая, чтобы решить проблему, когда решение не является очевидным и успех не гарантирован.
3. Будущее нового start-up является весьма неопределенным – новая идея должна нащупать верную тропинку и найти широкую целевую аудиторию.
4. «Start-up = рост» - эту простую и краткую формулировку дает Пол Грэм, один из основателей венчурного фонда [4].

Именно способность к росту отличает start-up от малого бизнеса. Кафе или только что открывшийся магазинчик не предназначены для быстрого роста. Успешные start-up, такие как Uber или Facebook развиваются настолько стремительно, что за несколько лет достигают финансовых показателей таких «монстров», как Toyota или Siemens.

***Примеры существующих Российских и зарубежных* start-up*.***

Если приводить примеры, то самые успешные start-up, получившие мировую известность, это:

* Википедия;
* YouTube;
* Instagram;
* Twitter;
* Microsoft и др.

Но история их возникновения, также, как и функционал, известен большинству, в отличие от других, менее известных, но не менее интересных проектов, к которым относятся:

***«Надпись на песке» (sandsign.ru) [5]***

Суть проекта заключается в том, что каждый желающий может заказать надпись, сделанную на песке любого пляжа мира. Примечательно то, что реализация данного проекта не потребовала больших временных затрат (сайт был оформлен за 4 дня) и финансовых вложений — стартовый капитал составил 100$. Идея проекта принадлежит 23-летнему Антону Великанову, который при переезде в Коста-Рику вдохновился невероятной красотой местных пляжей. Этот проект в числе первых получил грант StartFellows.

Стоимость услуг начинается от 590 рублей и зависит от выбранных опций. Оплатить их возможно в режиме онлайн прямо на сайте, предлагающем услугу.

***«Кнопка жизни» (knopka24.ru) [5]***

Кнопка жизни — это мобильная система помощи детям и пожилым людям. Еще до запуска проект победил в конкурсах «Бизнес-успех», «БИТ» и «Телеком-идея». Суть проекта, организованного Дмитрием Юрченко и Ириной Линник в том, чтобы любой, у кого возникнет ситуация, представляющая угрозу его жизни и здоровью, мог круглосуточно получить необходимую помощь. Кнопка жизни выполняет 6 основных функций:

* Психологическое сопровождение (беседы с квалифицированными психологами при возникновении тяжелой жизненной ситуации);
* Регулярная проверка контроля самочувствия клиента;
* Комплекс социальных сервисов, в который входят: вызов социального такси, юридическая консультация, вызов работника социальной службы, помощь при необходимости обращения в спецслужбы;
* Экстренный вызов спецслужб, а также оповещение родных и близких;
* Определение местоположения;
* Помощь в области медицинских услуг (вызов врача, запись к врачу, консультация специалиста, оказание доврачебной помощи).

Для запуска проекта потребовался стартовый капитал в размере 10 тыс. $.

В настоящий момент сервис функционирует во всех регионах РФ и его используют более 15 тыс. граждан. Стоимость обслуживания зависит от выбранного тарифа — от 200 до 1100 руб./месяц.

***«Социальный будильник» (budist.ru) или «Будист»[5]***

Идея создания проекта «Социальный будильник» принадлежит Грачку Аджамяну, который еще будучи студентом с большим усилием вставал по утрам, но при звонках незнакомых людей пробуждение происходило гораздо быстрее. Позже к нему присоединились еще 4 его друга. В качестве стартового капитала были использованы финансы самих авторов проекта, но позже, при участии в конкурсе start-up, частный инвестор выделил им 500 тыс. $.

В настоящий момент услугой, которая, к слову, предоставляется бесплатно, пользуются люди из 80 разных стран. Общее число зарегистрированных пользователей превышает 2 миллиона.

***Из всего сказанного выше, можно сделать несколько выводов:***

1. Для start-up нужно выбирать дело, которое вам по душе и вкладываться в него на все 100 %. Это основа вашей работоспособности, а значит, результат будет обязательно.
2. Иметь собственный бизнес - мечта многих. Но мечты от реальности достаточно сильно отличаются. В первую очередь страдают те, кто считает, что работа на себя – это одно удовольствие и перспектива больших денег.
3. Для достижения цели:
* Не надо распыляться на много дел, а нужно сосредоточиться на чем-то одном.
* Делать постоянный анализ того, что уже сделано.
* На основе анализа корректировать шаги к ее достижению.

Но даже эти простые советы, которые помогают самого себя дисциплинировать и правильно настроить, не дают нам гарантии от неудач. Вот тут-то и наступает самое сложное. Неудачи заставляют нас сдаваться, терять поддержку близких, наступает психологический кризис, возникают барьеры для развития бизнеса.

***«Психологический барьер — это внутреннее препятствие психической природы, мешающее человеку успешно выполнять определенные действия. Оно состоит в усилении отрицательных переживаний и установок: страха, тревоги, низкой самооценки, стыда, чувства вины и т.д.»***

**1.2. ТОП 7 психологических барьеров start-up.**

Чтобы преодолеть кризис, предпринимателю нужно быть сообразительным и решительным, потому что start-up - это занятие не для слабонервных. Знания о том, с какими сложностями предстоит столкнуться и как их преодолеть, повысят его шансы на успех. Изучая литературу, я составим список наиболее распространённых психологических барьеров, которые ждут предпринимателя.

**Барьер 1.** ***Зависимость от чужого мнения***

Когда начинаешь организовывать что-то новое, то вокруг обязательно начинают появляться различные «доброжелатели», которые имеют свое мнение по этому вопросу. Условно всех этих людей можно разделить на два лагеря. Одни гордятся тобой, поддерживают и рассчитывают на то, что ты преуспеешь, а другие считают сумасшедшим и начинают отговаривать. Первые ждут, когда же ты будешь соответствовать их ожиданиям, а вторые лишают уверенности в себя. Как перестать зависеть от чужого мнения?

*Практические методы преодоления*.

1. Самое важное, абстрагироваться от того, чего ждут от тебя другие, и сосредоточиться на цели, которой ты хочешь достичь.
2. Кроме того, научись говорить знакомым, коллегам, друзьям и родным слово «Нет». Не стоит им злоупотреблять, отказывая всем подряд, но в то же время ты должен уметь постоять за себя и свои интересы.
3. Для эмоциональной поддержки прочти книгу «Стартап без бюджета» (Майк Микаловиц) или «Бизнес с нуля» (Эрик Рис).
4. Можно также пройти тренинг «Повышение уверенности в себе» на онлайн - площадке. Цель данного тренинга: отработка навыка уверенного поведения, самопознание, самосовершенствование, познание своего, не выявленного потенциала.

**Барьер 2.** ***Слабые коммуникации внутри команды.***

Организация нового start-up – это всегда НЕ стабильность. Стабильность – это когда все понятно, предсказуемо и ожидаемо, а start-up – это творчество, создание нового, из хаоса, из ничего. Любой творческий процесс реализуется командой. От эффективности работы команды зависит успешность проекта.

Самое губительное для start-up – команда, собранная из друзей, родственников и знакомых. Это чревато смешением личных и рабочих отношений. В то же время, нельзя нанимать случайных сотрудников, которые рискуют стать неэффективными для вашего бизнеса. Что делать?

*Практические методы преодоления*.

Для создания эффективной команды необходимо:

1. Определить ее численность;
2. Составить список компетенций, которые необходимы будущим сотрудникам;
3. При формировании команды продумать, что может каждый сотрудник привнести в команду как личность и как специалист, и сложится ли гармоничное общение между коллегами.

Важно, чтобы команда start-up четко понимала свое предназначение, и каждый ее участник выполнял те функции, которые у него лучше всего получаются. Поэтому, в качестве практической помощи для формирования из сотрудников команды, можно использовать «Трансформационный тренинг», который предлагают различные онлайн-площадки (например, Эверест). Этот тренинг направлен на:

* раскрытие личного потенциала участников;
* изучения их стратегий поведения;
* корректировки поведения;
* взаимодействий участников друг с другом.

**Барьер 3.** ***Страх провала.***

Само собой, сложно начать делать то, что для вас совершенно не знакомо. Даже если есть уверенность, что идея хорошая. Некоторые предприниматели открыто заявляют о том, что им присущи определенные страхи перед запуском start-up.

По результатам опроса исследователи определили несколько основных направлений, где предприниматели чаще всего испытывают неуверенность:

* финансовая возможность;
* собственная состоятельность;
* возможность довести дело до конца, успешно реализовать проект/ start-up.

*Практические методы преодоления.*

1. Самодисциплина.
2. Системный подход и поэтапное планирование start-up. Например, расписать пять стадий и реальных целей, которые необходимо достичь на каждой из них: Первая — запуститься, потом — выйти в плюс, потом — найти инвестора и так далее. При этом успехом должно быть достижение каждой из этих целей.
3. Обучение. Страх - отличный мотиватор, он подталкивает многих работать больше, сильнее заботиться о своем деле и учиться, чтобы быть лучшим специалистом в своем бизнесе.
4. Пройти тренинг «Профессиональное уверенное поведение». Формат - групповой. Данный тренинг позволить повысить степень уверенности и профессиональной эффективности, развить умение моделировать и поддерживать на переговорах позитивный настрой и т.д.
5. Поиск поддержки. Поддержка из круга общения, которая позволяет получить знания и опереться на опыт других людей, осознать, что страх и беспокойство испытывают все, но это временное явление; понять, какие вопросы нужно решить сразу, а какие отпадут сами собой со временем.

**Барьер 4.** ***Ответственность.***

Быть предпринимателем — значит иметь силы принять решение в сложной ситуации и нести за него ответственность. Поэтому для start-up крайне важно, чтобы ответственность нигде не дублировалась, и за каждым направлением был закреплен конкретный ответственный.

Однако, в start-up все меняется в сто раз быстрее, чем в большой компании. Ситуации могут складываться так, что не знаешь, как поступить и кого назначить ответственным. Что делать в этом случае?

*Практические методы преодоления.*

1. Выстроить систему принятия решений.
2. Чтобы система функционировала, для ее создания необходимо для себя ответить всего на три вопроса: «Кто решает, что решает и на основе каких данных?».
3. Исходя из сказанного выше, в каждом конкретном случае использовать один из 3-х типов принятия решений:
* Решения, которые может принимать один человек, потому что последствия от потенциальной ошибки будут минимальны.
* Решения, для принятия которых нужны мнения нескольких заинтересованных сторон или экспертов, потому что они могут достаточно сильно повлиять на ситуацию.
* Решения, которые настолько важны, что принимать их должна группа людей.

**Барьер 5.*Баланс между личной жизнью и работой.***

Собственный бизнес забирает столько времени, что на себя его практически не остается, особенно в самом начале. Предприниматель не может встать из-за стола в семь вечера и пойти домой, оставив незаконченные дела на завтра. Если работать на износ, то можно столкнуться с ситуацией, когда работать станет неинтересно и мотивация падает почти до нуля. Как улучшить ситуацию?

*Практические методы преодоления.*

1. Планируйте свою работу: на день, на неделю, на месяц, на год, на 3 года и на 5 лет.
2. Разделите все дела на группы по срочности и важности, чтобы ваше время не уходило на текучку, а шло на решение важных задач бизнеса.
3. Старайтесь делегировать.

**Барьер 6.*Рутинная работа.***

Выше было написано о перегрузках и ответственности, но есть и другие проблемы. Представим следующую ситуацию в бизнесе: стратегия развития start-up построена, команда собрана, бизнес-процессы налажены, и предприниматель начинает погружаться в ежедневные и однообразные процессы работы бизнеса. Больше нет того драйва, который позволял не спать ночами, первоначальная страсть угасла, и вместо захватывающего приключения он оказывается в плену у рутинной работы.

Всплеск адреналина, который присутствовал на этапе запуска, прошел, а неспособность вести рутинные дела, стала вредить бизнесу и команде. Что же делать?

*Практические методы преодоления.*

1. Стоит задуматься о бизнес-партнере, который возьмет на себя операционное развитие и управление.

**Барьер 7.*Вы изменились.***

Бизнес меняет людей, и вы тоже изменитесь. Изменится, прежде всего, восприятие окружающего мира, вы его станете лучше понимать. Причем изменения будут проходить в несколько этапов: сразу после старта, после найма первых сотрудников и после превращения start-up в успешный бизнес. Этого не стоит бояться, ведь это хорошие изменения.

**Глава 2 Условия запуска start-up**

**2.1. Выбор психологических практик для преодоления барьеров в запуске start-up**

Для преодоления психологических барьеров, указанных в главе 1, предложено несколько вариантов. Какой из методов будет наиболее предпочтительным? Для того, чтобы осуществить выбор, проведем исследование: изучим мнение моих ровесников.

Для исследования воспользуемся двумя методами: анкетированием и опросом. Каждый инструмент имеет свою направленность. Анкета - определит способность к предпринимательской деятельности и выберет наиболее популярную психологическую практику для преодоления психологических барьеров, опросник - предназначен для диагностики, определения личности на избегание неудач. Далее информацию обобщим, выявим статистические связи и сделаем вывод.

Анкета составлена из 2-х частей: 1 (вопросы 1-7) - оценка предпринимательских способностей и желания иметь собственный бизнес; 2 (вопрос 8) – выбор практик для решения сложных ситуаций (приложение 1).

Для диагностики, определения личности на избегание неудач, воспользуемся методикой Т. Элерса. Опросник представляет собой список слов из 30 строк, по 3 слова в каждой строке. В каждой строке испытуемому необходимо выбрать только одно из трех слов, которое наиболее точно его характеризует (приложение 2).

**Результаты исследования.**

В исследовании приняли участие школьники 9-10 классов. Всего в исследовании приняли участие 30 человек.

Для определения способности к предпринимательству, использовали бальную систему. Чем больше сумма баллов (вопросы 1-7), тем больше выражена мотивация к предпринимательству.

**Результаты проведённого исследования.**

 Таблица 1.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | Приняли участие в анкетировании  | 30 | чел. |  |
| 2 | *В том числе* |  |  |  |
|  | - | имеют все необходимые качества,чтобы стать предпринимателем | 23 | %. | (7 респондентов) |
|  | - | шансы на успех в качестве предпринимателя не так очевидны | 16 | % | (5 респондентов) |
|  | - | шансы добиться успеха в качестве предпринимателя, отсутствуют | 61 | % | (18 респондентов) |
| 3 | *Из них, в качестве практической помощи для создания психологической защиты в период запуска start-up будут использовать:* |
|  |  | Книгу или интернет | 37 | % |  |
|  |  | Дополнительное образование | 7 | % |  |
|  |  | Тренинг | 44 | % |  |
|  |  | Психолога | 7 | % |  |
|  |  | Ничего  | 5 | % |  |

Таким образом, на основании проведенного исследования можно сделать вывод, что 23 % респондентов от общей выборки имеют высокий уровень мотивации к предпринимательству (I группа) и 61 % процент респондентов –не имеют шансов добиться успеха в предпринимательской деятельности (II группа)

Можно предположить, что учащиеся входящие в I группу активны, ответственны, инициативны. В основе этой активности лежит надежда на успех и потребность в достижении успеха.

Выявлены следующие статистически значимые связи:

* *Чем более выражены шансы к предпринимательской деятельности, тем менее стремление к избеганию неудач, к защите.*

Таким образом, в результате проведенного исследования:

1. Произведена оценка способностей к предпринимательской деятельности;
2. Установлена взаимосвязь определенных личностных факторов с мотивацией к предпринимательству,
3. Определен наиболее популярный инструмент для психологической защиты при запуске start-up.

**2.2. Развитие психологической готовности к запуску start-up**

Результаты опроса и анкетирования, показали, что тренинг является наиболее востребованным форматом для преодоления психологических барьеров. Поэтому я решил, предложить ребятам, участвующим в анкетировании, пройти онлайн-обучение, а затем повторно заполнить анкеты и опрос. Согласилось 13 человек. Для начала данной работы необходимо было найти онлайн-площадку для обучения. Сейчас нет проблем с предложением самых разных курсов, семинаров и тренингов. Есть все и на любой вкус, в любом режиме: очно, дистанционно, онлайн, даже с коучем. Вот только все ли курсы и тренинги нам будут полезны? Для выбора тренинга использовали чек-лист.

Чек-лист по выбору тренинга:

1. Формы работы: групповая или индивидуальная.
2. Формат обучения: Zoom, онлайн.
3. Количество участников: от 1 чел. до 15 чел.
4. Общее время, необходимое для реализации всей тренинговой программы:  не более 3 часов.
5. Методики и техники тренинговой работы: беседа (разбор сложных случаев), тренинговые упражнения.

В итоге, результатом моего выбора стала психологическая онлайн-школа Сергея Минакова (сайт: <https://psychologyschool.minakov.com.ru/>).

13 человек из состава участников анкетирования прошли онлайн- тренинг:  «Мотивация достижения успеха и мотивация избегания неудач».

Тренинг состоит из 3 блоков:

1. Блок: [Потребностная сфера человека.](https://minakov.com.ru/prakticheskoe-zanyatie-potrebnostnaya-sfera-cheloveka/)
2. Блок: Мотивационная сфера. Мотивация достижения успеха и мотивация избегания неудач.
3. Блок: [Деятельность и Цели.](https://minakov.com.ru/prakticheskoe-zanyatie-deyatelnost-i-cel/)

Структура тренинга:

Мини – лекция. «Мотивационная сфера человека, мотив и сдвиг мотива на цель».

Упражнения 1. «Сдвиг мотива на цель».

Мини — лекция. «Мотивация, виды мотивации, мотивация достижения к успеху и мотивация избегания неудач».

Диагностика. [Изучение мотивации успеха и боязни неудачи (А. А. Реан)](https://minakov.com.ru/izuchenie-motivacii-uspexa-i-boyazni-neudachi-a-a-rean/)

Упражнение 2. «Мир мотиваций достижения к успеху и мотиваций избегания неудачи».

Упражнение 3. «Что вас мотивирует?»

Самомотивация.

Упражнение 4. «Самоподкрепление»

Упражнение 5. «Внутренний и внешний саботажник»

Упражнение 6. «Вспоминайте прошлое или думайте о будущем»

Упражнение 7. «Достойная эпитафия»

Упражнение 8.  «Правило 10000 часов»

Притча. Сухое дерево и птица

Домашнее задание.

Обратная связь (анкета).

**2.3. Анализ условий запуска start-up**

Чтобы научиться управлять своим предстартовым состоянием и состоянием во время запуска важно понимать: ЧТО происходит внутри, различать свои эмоции, ощущения, т.е. развивать психологическую готовность.

Данные экспериментальной группы до и после проведения тренингов приведены в таблице:

 Таблица 2

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Период исследования | Уровеньмотивации к избеганию неудач, защите. |
| низкий | средний | высший |
| 1 | До тренинга | 24 % | 65 % | 11 % |
| 2 | После тренинга | 10 % | 77 % | 13 % |

Распределение уровня мотивации к избеганию неудач, защите.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что применение тренинга, ведет к повышению устойчивости к психологическим барьерам. Тренинг эффективен и может использоваться, как метод повышения уровня эмоциональной устойчивости.

**III. Заключение**

Таким образом, моя гипотеза полностью подтвердилась. На основании проведенного исследования:

1. Выявлены психологические барьеры start-up.
2. Определены эффективные практические методы преодоления барьеров.
3. Установлена взаимосвязь определенных личностных факторов с мотивацией к предпринимательству.

Start-up - это риск. Когда-то все говорили, что люди не могут летать, но братья Райт верили в свою мечту и рискнули полететь на первом самолете. Apple, Virgin Atlantic и Microsoft в своё время тоже были рискованными идеями. Но дело в том, что предпринимательский дух основан на риске. И процветает тот, кто преодолевает свой страх.

Достижение успеха, это то, что сопровождает нашу жизнь, так или иначе. Важно научиться видеть свои успехи, научиться принимать себя и уметь договариваться с самим собой, выстраивая планомерную и последовательную стратегию достижения успеха в своей жизни!

*Если в планах есть чёткая цель -
К ней неистово нужно стремиться.
И в пути, несмотря на метель,
Должен к ней, хоть на шаг, подступиться.* [*Елена Бычкова*](https://millionstatusov.ru/aut/elena-bychkova.html)

Моя работа может быть полезна подросткам, которые планируют организовать собственный бизнес.

Литература

1. Словарь общей лексики http://gramota.ru/slovari/types/17\_26
2. Толковый научно-технический словарь <https://www.zlatoust.store/catalog/slovari_2/knigi_10/tolkovyy_slovar_russkikh_nauchno_tekhnicheskikh_terminov/>
3. Экономический словарьhttps://expbiz.ru/business-dictionary.html?start=60
4. История «самого влиятельного бизнес-инкубатора» — Y Combinator <https://vc.ru/tribuna/20968-y-combinator-story>
5. И. Манн. Правила жизни и бизнеса. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2020-240с.
6. С. Бланк. Б.Дроф. СтартUр. Настольная книга основателя. Пошаговое руководство по построению великой компании с нуля.- М.:Альпина Паблишер, 2016.-616с.
7. О.Мещерская. Стартап. Как создать?.-М.: Вита-Пресс, 2020-307с.
8. М.Спиридонов. В. Макович. Старт АП на миллиард. Пошаговое руководство по созданию диджитал – бизнеса.- М.:Эксмо,2019-296 с.
9. В. Смирнов. Crowth Hacking. Как раскрутить стартап с нуля. – ВНУ.: БХВ-Петербург, 2020-240 с.
10. Б. Трейси. Стартапы. Как создавать и развивать свой бизнес.- М.: Попури, 2020- 256 с.
11. Н. Иванова. Д. Винничук. Состояние перфекто! Как эмоциональный интеллект помогает в бизнесе и жизни. – М.: Феникс, 2018-303с.
12. А.Гин. А.Анинов. В. Беркова. Картотека успешных бизнес-идей.- И.:Билингва, 2019 – 76 с.

Приложение 1

**Анкета**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Вопрос | Ответ |
| «Да» | «Нет» |
|  | Любишь ли ты общаться и работать с людьми? |  |  |
|  | Можешь ли ты брать на себя ответственность? |  |  |
|  | Умеешь ли ты отстоять свое мнение или тебя легко переубедить? |  |  |
|  | Умеешь ли ты убеждать и заражать других своей уверенностью в правильности выбранного решения? |  |  |
|  | Умеешь ли ты доводить начатое дело до конца, несмотря на все препятствия? |  |  |
|  | Есть ли у тебя желание организовать собственный бизнес? |  |  |
|  | Понимаешь ли ты, что в бизнесе могут быть и неудачи, и потери? |  |  |
|  | Представь следующую ситуацию. Ты организуешь собственный бизнес. В процессе работы возникают различные сложные ситуации. Возможны неудачи. У тебя появилась тревога и страх, что бизнес-проект «рухнет», «провалится». Как будешь справляться с тревогой и страхом, какой источник помощи ты выберешь (можно отметить несколько вариантов):  |  |  |
|  | а) прочитаешь книгу или статью в интернете по теме проблемы и ее решения; |  |  |
|  | б) пройдешь тренинг; |  |  |
|  | в) получишь дополнительное образование (например, обучишься на краткосрочных курсах); |  |  |
|  | г) пойдешь за помощью к психологу; |  |  |
|  | д) ничего не будешь делать, будешь ждать, когда все пройдем само собой. |  |  |

Приложение 2

Инструкция:

«Вам предлагается список слов из 30 строк, по 3 слова в каждой строке. В каждой строке выберите только одно из трех слов, которое наиболее точно Вас характеризует, и подчеркните его».

БЛАНК Опросника.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 |
| 1.Смелый | бдительный | предприимчивый |
| 2. Кроткий | робкий | упрямый |
| 3. Осторожный | решительный | пессимистичный |
| 4. Непостоянный | бесцеремонный | внимательный |
| 5. Неумный | трусливый | недумающий |
| 6. Ловкий | бойкий | предусмотрительный |
| 7. Хладнокровный | колеблющийся | удалой |
| 8. Стремительный | легкомысленный | боязливый |
| 9. Незадумывающийся | жеманный | непредусмотрительный |
| 10. Оптимистичный | добросовестный | чуткий |
| 11. Меланхоличный | сомневающийся | неустойчивый |
| 12. Трусливый | небрежный | взволнованный |
| 13. Опрометчивый | тихий | боязливый |
| 14. Внимательный | неблагоразумный | смелый |
| 15. Рассудительный | быстрый | мужественный |
| 16. Предприимчивый | осторожный | предусмотрительный |
| 17. Взволнованный | рассеянный | робкий |
| 18. Малодушный | неосторожный | бесцеремонный |
| 19. Пугливый | нерешительный | нервный |
| 20. Исполнительный | преданный | авантюрный |
| 21. Предусмотрительный | бойкий | отчаянный |
| 22. Укрощенный | безразличный | небрежный |
| 23. Осторожный | беззаботный | терпеливый |
| 24. Разумный | заботливый | храбрый |
| 25. Предвидящий | неустрашимый | добросовестный |
| 26. Поспешный | пугливый | беззаботный |
| 27. Рассеянный | опрометчивый | пессимистичный |
| 28. Осмотрительный | рассудительный | предприимчивый |
| 29. Тихий | неорганизованный | боязливый |
| 30. Оптимистичный | бдительный | беззаботный |

Ключ:

1/2; 2/1; 2/2; 3/1; 3/3; 4/3; 5/2; 6/3; 7/2; 7/3; 8/3; 9/1; 9/2; 10/2; 11/1; 11/2; 12/1; 12/3; 13/2; 13/3; 14/1; 15/1; 16/2; 16/3; 17/3; 18/1; 19/1; 19/2; 20/1; 20/2; 21/1; 22/1; 23/1; 23/ 3; 24/1; 24/2; 25/1; 26/2; 27/3; 28/1; 28/2; 29/1; 29/3; 30/2.

Порядок подсчета:

Испытуемый получает по 1 баллу за следующие выборы, приведенные в ключе. Первая цифра перед чертой означает номер строки, вторая цифра после черты - номер столбца, в котором нужное слово. Например, 1/2 означает, что слово, получившее 1 балл в первой строке, во втором столбце - «бдительный». Другие варианты ответов испытуемого баллов не получают.

Результат. Чем больше сумма баллов, тем выше уровень мотивации к избеганию неудач, защите. От 2 до 10 баллов: низкая мотивация к защите; от 11 до 16 баллов: средний уровень мотивации; от 17 до 20 баллов: высокий уровень мотивации; свыше 20 баллов: слишком высокий уровень мотивации к избеганию неудач, защите.