**Пройдіть тест для підприємців!**

Дайте відповідь на десять запитань, записуючи до кожного питання свій варіант відповіді.

**1. Мені подобається дух суперництва, я люблю перемагати в змаганнях.**

а) ні, це не моє;

б) час від часу;

в) це правда.

**2. Я завжди слідкую за часом і часто перевіряю годинник.**

а) це не так;

б) іноді, коли належить важлива зустріч;

в) так і є.

**3. Я завжди планую свій день.**

а) ні, мені це не потрібно;

б) вкрай рідко;

в) це моє правило.

**4. Я акуратно воджу машину і дотримуюся рекомендованої швидкості.**

а) ні, це не про мене ;

б) залежить від обставин;

в) це моє правило.

**5. Мені не властиво запізнюватися на важливі зустрічі.**

а) зазвичай я спізнююся;

б) іноді;

в) пунктуальність це моє кредо.

**6. Коли на мене намагаються тиснути, я втрачаю самовладання.**

а) ні, це не про мене ;

б) залежить від обставин;

в) майже завжди.

**7. Я честолюбний / а і амбітний / на.**

а) ні, це не моє;

б) дивлячись в чому;

в) це вірно.

**8. Я займаюся кількома справами одночасно.**

а) немає, я люблю послідовність;

б) таке трапляється рідко;

в) майже завжди.

**9. Як правило, я спокійний / а і урівноважений / а.**

а) це так;

б) зрідка;

в) це не про мене.

**10. Мені соромно, якщо я нічим не зайнятий / а, відчуваю себе винуватим.**

а) це не так, я маю право на відпочинок;

б) іноді буває;

в) завжди.

**Про що говорять результати тесту для підприємців?**

а) - 0 балів;

б) - 1 бал;

в) - 2 бали.

Підрахуйте свої результати:

**Якщо ви набрали від 0 до 6 балів,** Ваше ставлення до підприємців першого типу.

**Якщо ваш результат від 7 до 10 очок,** вам притаманні якості обох типів підприємця.

**Результат від 11 до 14 балів** - ви ближче до другого типу підприємця.

**Якщо ви набрали більше 14 балів** - у вас яскраво виражений другий тип підприємця.

**Типи підприємців!**

**Перший тип підприємця** - це, як правило, нетерплячі, агресивні і метушливі люди. Вони схильні до суперництва, ризику, вміють досягати своїх цілей і можуть бути одержимі однією ідеєю. У них швидкий темп життя і щільний графік. Їм потрібно все встигнути в стислі терміни, і, якщо з'являються перешкоди, які вони не в змозі усунути, то буквально лізуть на стіну.

Таким людям складно справлятися зі стресом, вони важко переносять невдачі, у них частіше трапляються серцеві напади, ніж у другого типу підприємців, але вони частіше домагаються свого.

**Другий тип підприємця** - це спокійні, вдумливі, врівноважені люди, не схильні до змагань. Вони не зациклюються на якійсь одній ідеї, а розглядають і аналізують всі можливі варіанти. Другий тип більш стійкий до стресів і не так бурхливо реагує на навколишню дійсність. Вони не так багато встигають за певний проміжок часу, але це дозволяє їм берегти і рівномірно розподіляти свої сили.

Згідно з дослідженнями психологів і соціологів, у підприємців другого типу масштаб бізнесу, як правило, більше, ніж у підприємців першого типу. Представники другого типу - це великі бізнесмени, фабриканти, керівники вищої ланки. А представникам першого типу більше підходить середній бізнес, фермерство або дрібне приватне виробництво.

**Інструкція. Відповідаючи на запропоновані нижче питання, уявіть, що не пізніше завтрашнього дня Ви зайнялися підприємництвом. Відповіді у формі «так», «ні» заносите в окремий відповідь листок, позначаючи пункти питань.**

1. Чи вмієте ви доводити розпочату справу до кінця, незважаючи на перешкоди?

2. Чи вмієте ви настояти на прийнятому рішенні або вас легко переконати?

3. Чи Любите ви брати на себе відповідальність, керувати?

4. Чи користуєтеся ви повагою і довірою колег?

5. Ви здорові?

6. Чи готові ви працювати від зорі до зорі, не отримуючи негайної віддачі?

7. Чи Любите ви спілкуватися і працювати з людьми?

8. Чи вмієте ви переконувати і заражати своєю впевненістю в правильності вибраного шляхи?

9. Чи зрозумілі вам ідеї та думки інших?

10. Чи є у вас досвід роботи в тій області, в якій ви хочете почати справу?

11. Чи знайомі ви з правилами оподаткування, калькуляції заробітної плати, складання декларації про доходи, ведення бухгалтерського обліку?

12. Чи буде у вашому місті чи області попит на товар або послугу, яку ви хочете запропонувати?

13. Чи є у вас хоча б базова підготовка у сфері маркетингу і фінансів?

14. Добре йдуть справи у вашому місті чи області у інших дрібних підприємців вашого профілю?

15. Чи є у вас на прикметі приміщення, яке можна орендувати?

16. Володієте ви достатнім початковим капіталом?

17. Чи є у вас можливість залучити до фінансування створюваного справи рідних і знайомих?

18. Чи є у вас на прикметі постачальники необхідних вам матеріалів?

19. Чи є у вас на прикметі розумні фахівці, що володіють досвідом і знаннями, яких не вистачає вам?

20. Чи впевнені ви в тому, що мати власну справу - це головна ваша мрія?

Обробка і інтерпретація результатів.

Кожен відповідь «так» оцінюється в один бал, відповідь «ні» - нуль балів.

**17 балів і більше:** ви маєте всі необхідні якості, щоб досягти успіху в підприємництво.

**13-17 балів:** ваші шанси на успіх в якості підприємця не так очевидні. Подумайте ще раз, чи готові ви нести всю відповідальність, яку передбачає професія вільного підприємництва.

**Менше 13 балів: ваші шанси домогтися успіху в якості підприємця, поки невеликі.**

Але це тільки - поки! Успіх дається наполегливою, наполегливим і цілеспрямованим!