

БИЗНЕСМЕНАМИ РОЖДАЮТСЯ

ИЛИ СТАНОВЯТСЯ?

С ЧЕГО НАЧИНАЮТСЯ БИЗНЕС-НАВЫКИ





БИЗНЕСМЕНАМИ РОЖДАЮТСЯ ИЛИ СТАНОВЯТСЯ?

С ЧЕГО НАЧИНАЮТСЯ БИЗНЕС-НАВЫКИ

**Иллюстрировано
Мубаровой Айну**

**Астана
2023**

УДК 159.9
ББК 88.1
П 37

*Одобрено Республиканским научно-практическим центром психического здоровья
Министерства здравоохранения Республики Казахстан*

Одобрено Национальной академией образования имени Ы. Алтынсарина

Автор: Айтмухамбетов Е.А.

Бизнесменами рождаются или становятся? С чего начинаются бизнес-навыки –
Астана: КФ «Bilim Foundation», 2023. – 52 с.

ISBN 978-601-7638-21-4

В книге «Бизнесменами рождаются или становятся? С чего начинаются бизнес-навыки» рассматриваются психологические аспекты создания и ведения своего дела. Описываются личностные качества и способности, необходимые подростку для успешного бизнеса. Психолог предлагает поразмыслить над тем, сколько упорства, труда, жизнестойкости необходимо иметь человеку, который решил заниматься собственным делом.

Авторы представленных историй делятся своими мыслями и внутренними переживаниями, а также рассказывают о путях преодоления трудностей, которые возникали в процессе создания своего дела.

Книга предназначена для подростков и их родителей. В качестве дополнительного практического руководства материал может быть использован школьным психологом.

УДК 159.9
ББК 88.1
П 37

ISBN 978-601-7638-21-4

© Корпоративный фонд «Bilim Foundation»

При использовании информации из книги ссылка на книгу обязательна.

Все права на книгу принадлежат авторам, запрещается копирование, распространение или любое иное использование информации и объектов книги без предварительного письменного согласия правообладателя.

Успешное предпринимательство требует двух совершенно различных качеств: скрупулезности и энтузиазма.

Джон Стюарт Милль

Подыщите себе занятие по душе и сделайте так, чтобы оно принесло вам доход.

Харви Маккей



ОГЛАВЛЕНИЕ

Дорогой друг!.....	7
Мой стартап.....	9
Заметки психолога.....	15
Первый урок в бизнесе.....	18
Заметки психолога.....	24
Продала ли обезьянка кирпичи?.....	26
Заметки психолога.....	44
Это может тебе пригодиться.....	48
На заметку родителям и опекунам.....	49
Об авторах и иллюстраторе.....	51



Дорогой Друг!

Сегодня все больше и больше людей заинтересованы в том, чтобы открыть свое дело. Многих привлекает перспектива работать на себя, в свободном графике и зависеть только от себя и своих решений. Также все больше подростков хотят начать свое дело, потому что так они могут реализовать свои идеи, начать зарабатывать деньги, и им не придется устраиваться на «привычную» работу. Однако, как и в любом деле, в собственном бизнесе помимо преимуществ есть и сложности, которые важно понимать.

Для открытия бизнеса необходимо обладать определенными качествами, которые могут быть как врожденными, так и наработанными. Особенно важно оценить, насколько ты готов к тому, чтобы проделывать колоссальную работу для ведения бизнеса. Нужно будет учиться коммуницировать с людьми, организовывать свое время, привлекать инвестиции, просчитывать риски и многое другое. Конечно, все эти навыки можно нарабатывать постепенно с опытом, но особенно вначале нужно быть готовым набивать шишки и учиться на своих ошибках.

Также важно понимать, что открытие своего бизнеса приемлемо не для всех людей. Действительно, кому-то намного комфортнее работать в коллективе и не заботиться об общем руководстве, планировании и организации всего рабочего процесса. Выбор – устраиваться на работу или открывать собственное дело – зависит от особенностей человека, его целей, ценностей и желаний. Оба варианта одинаково хороши, просто кому-то подойдет один, а кому-то – другой.

Тем, кто все же решил открывать свое дело, нужно запастись терпением и заручиться поддержкой близких на случай, если не все будет идти по плану. Открытие своего дела может дать множество свобод и заряжать тебя тем, что ты сможешь реализовывать свои собственные идеи, не находясь в чьем-либо подчинении. Однако стоит помнить и про обязанности, которые идут рука об руку со всеми положительными сторонами бизнеса. Надо быть готовым взять на себя ответственность за финансы, коллектив, организацию и продвижение проекта.

В книге «Бизнесменами рождаются или становятся?» есть истории трех подростков, которые решили открыть свое дело. Истории рассказывают о проблемах, с которыми они столкнулись, об их переживаниях и о том, как они смогли преодолеть возникшие трудности.

Если тебе интересно узнать, какие могут быть проблемы при создании своего бизнеса, какие могут быть эмоциональные сложности при ведении своего дела и какие качества важны для предпринимателя, тогда эта книга для тебя. Здесь можно найти примеры развития событий, объяснения и рекомендации психолога.



Мой старт

Меня зовут Алия. Мне 15 лет, и я учусь в девятом классе. С учебой у меня почти никогда не было проблем. В школе я социально активная. Я люблю организовывать всякие мероприятия и участвовать в них.

В семье нас четверо. Я, мама с папой и мой старший брат – Аслан. Он учится в университете. Аслан – самый позитивный и жизнерадостный человек из всех, кого я знаю. Каждый раз, придя домой, он рассказывает о том, какие они устраивают благотворительные мероприятия в университете.

И я всегда увлеченно его слушаю. Потому что всегда очень хотела помогать людям. Подавать руку помощи всем: пожилым, бездомным, детям из детских домов. Даже думала в будущем стать врачом.

Только в моей школе не было такого клуба волонтеров, как у брата в университете. Я знала, что в городе есть очень много различных некоммерческих организаций, которые как-то помогают тем, кто больше всего в этом нуждается. Но в целом многие люди не особо доверяют школьникам 15-16 лет.

Однажды, сидя за столом, мой брат рассказывал о том, как прошло их очередное мероприятие:

– Недавно мы в универе провели благотворительную выставку, концерт и продали много вещей. Наши девочки готовили бургеры и донеры, другие продавали украшения, которые сделали своими руками, и всякие книжечки, открытки. А еще мы устроили настоящий концерт, для него мы нашли спонсоров. И продали кучу билетов. В общем нам удалось заработать около 250 тысяч тенге.

И тут я не смогла сдержаться от удивления и гордости за брата и его друзей:

– Вау, так много! Вы такие молодцы! А кому вы теперь будете помогать на заработанные деньги?

– Мы нашли несколько семей, у которых нет денег купить детям одежду. Скоро зима, а у малышей даже курток нет, представляете? На выходных мы поедем на рынок и купим им теплые вещи.



Я в этот момент почему-то так обрадовалась, представляя как помогая другим ты получаешь много энергии и позитива. Его слова вдохновили меня и мне очень захотелось поучаствовать в этом. И я сразу же попросила взять меня с собой.

Вот и настали выходные. У брата была своя машина. По дороге мы забрали пару его друзей и поехали на рынок. Я держала список того, что мы должны были купить. Продавец оказался очень добрым. Мы рассказали ему о том, что собираемся раздать эти куртки малоимущим семьям. И он сделал нам большую скидку. Всем было очень приятно.

Дальше мы пошли покупать обувь. Осталось купить только перчатки и шапки. Ну и на оставшиеся деньги я предложила купить детям шоколадки.

Когда мы приехали в первый дом, дверь открыл маленький мальчик. Мы подарили ему обувь, куртку и остальное. Он был так счастлив, так мило застенялся. Спрятался за мамой. Она поблагодарила нас. Предложила нам попить чай вместе с ними. Расчувствовалась и заплакала. Тогда я почувствовала, что делаю что-то действительно полезное. Сложно выразить словами сколько теплых эмоций согрели меня в эту зимнюю стужу.

В каждом доме маленькие дети и их родители были так благодарны нам. Это такое прекрасное чувство, когда ты творишь добро. Мне приносило огромное удовольствие видеть улыбки на лицах взрослых людей и маленьких детишек.

После этого я сказала брату:

– Я тоже хочу вот так, как ты, помогать всем. Несмотря на то, что я не такая взрослая. Но как я могу это сделать? У нас в школе нет такого клуба, как у тебя.



– У нас в городе есть несколько организаций, ты можешь попробовать сотрудничать с ними.

Я обзвонила всех, чьи номера дал мне брат. Но когда я говорила, что учусь в девятом классе, мне отказывали. Это были большие компании, где люди занимались более масштабными проектами. Да и компании поменьше не доверяли школьникам: они говорили, что пока ничем не могут нам помочь или что у них и так хватает работников.

Я сильно огорчилась. Почему школьники моего возраста не имеют возможности тоже помогать людям? Почему нам не позволяют быть добровольцами? Я ведь хочу делать только хорошее. Это чувство несправедливости меня и злило, и все больше расстраивало. Я не хотела мириться с этим, я хотела найти единомышленников. Ведь не только я одна такая. Тем более, одна я точно не справлюсь в таком деле. Мне нужны были люди, но как их найти, я тоже не знала. Я была в растерянности, что же дальше делать.

Тогда я решила попросить совета у брата, потому что чем больше я думала обо всех этих отказах, тем больше меня поглощало чувство безысходности.

Мой брат как обычно поднял мой дух и тут же предложил:

– Раз тебя не берут никуда, тогда открой свою организацию. Сама найди людей и организовывай мероприятия.

Он посоветовал мне создать свой сайт для мини-организации, где любой школьник, который хотел бы стать волонтером, мог бы попробовать что то сделать. Сначала я подумала, что он издевается надо мной. Как я могу сама открыть целую организацию? Но чем больше мы говорили, тем больше Аслан убеждал меня в том, что у меня все получится. Желание делать добро и не сдаваться перед этой несправедливостью понемногу вселили в меня уверенность.

Я хотела, чтобы мои идеи были открыты для всех, чтобы любой, кто хотел бы быть добровольцем, мог поучаствовать. Сразу подумала о тех друзьях, кто тоже поддержал бы меня и вошел бы в ряды волонтеров. Я так загорелась этой идеей, и с помощью брата и родителей создала некоммерческую организацию «Мини-Лига волонтеров». Аслан помог мне распространить информацию о моей организации на страницах в социальных сетях. Мне очень помогла его поддержка и помощь.

Таким образом, я смогла собрать немало людей. Вот так, придя к созданию собственного дела, которое делает меня счастливой, я начала свой путь в предпринимательстве. Сейчас у меня очень много идей, и я очень взволнована своим новым делом. Порой бывает очень страшно, ведь я еще в самом начале пути. Тогда я подбадриваю себя тем, что не остановилась перед трудностями и создала возможность сама. Я поняла главное: если чего-то сильно хочешь, то действуй!



ЗАПИСИ ПСИХОЛОГА

Эта история является примером того, как успех других людей может вдохновить нас на создание чего-то своего. Ведь нас действительно часто вдохновляет и мотивирует успешность других людей. Сегодня мы имеем возможность наблюдать за успешными людьми в разных сферах, изучать их опыт, а также перенимать навыки, которые привели их к успеху. Такая информация находит отражение в фильмах, статьях, обучающих роликах, книгах и т.д. И у нас есть доступ к этой информации.

Вдохновляясь результатами успешных людей, мы начинаем задумываться и о себе. Потом начинаем размышлять, устраивая у себя в голове примерно такой монолог:

А ведь я тоже хочу чего-то добиться!

Я думаю, у меня должно получиться!

Чем я хуже?

Я такой же человек, как и они!

А что я могу сделать?

Что бы такого придумать?

В этой истории мы можем наглядно увидеть истинное желание главной героини, ее целеустремленность, умение просить о помощи и получать поддержку, и, конечно же, уверенность в себе. Это важные составляющие, необходимые для ведения своего дела. Однако это только часть, и есть еще много компонентов, которые обеспечивают успешность бизнеса.

Бизнес – это целая отрасль, которая требует детального изучения. Поэтому важно познакомиться со всеми тонкостями поэтапного создания своего дела. Это подразумевает, что необходимо изучить такие понятия, как стратегии и планирование, товар и услуга, отбор и мотивация сотрудников, маркетинг, тайм менеджмент и многое другое. Обучающих курсов и другой информации на сегодняшний день достаточно, и все это есть в открытом доступе.

ЗАПИСИ ПСИХОЛОГА

А сейчас давай поговорим о психологических моментах, которые обеспечивают успех. Почему они так важны? Почему на сегодняшний день личности бизнесмена уделяют так много внимания? И как понять, кто же такой успешный бизнесмен? Чтобы ответить на эти вопросы, попробуем привести примерный список личных качеств успешного бизнесмена. Итак, бизнесмен – это тот человек, который:

- имеет огромное желание создать свое дело;
- верит в свои силы;
- позитивно мыслит;
- проявляет гибкость;
- предлагает необходимый и/или полезный товар/услугу для общества;
- вносит свой личный трудовой вклад;
- проявляет решительность;
- имеет лидерские качества;
- обладает стрессоустойчивостью;
- проявляет активность;
- умеет принимать конструктивные решения;
- занимается саморазвитием;
- дает себе право на ошибки и учится на них;
- не поддается своим переживаниям и страхам
- и др.

Этот список можно продолжать бесконечно, в зависимости от специфики бизнеса. Важно развивать в себе эти качества и нарабатывать необходимые навыки. И это должен быть непрерывный процесс саморазвития, ведь ничего не стоит на месте, рынок постоянно прогрессирует, а значит, появляются новые конкуренты. Поэтому важно идти в ногу со временем. В целом существует четыре стадии развития начинающего бизнесмена:

1. **Предприниматель.**
2. **Менеджер.**
3. **Инвестор.**
4. **Лидер.**

ЗАПИСИ ПСИХОЛОГА

На стадии Предпринимателя человек начинает своё карьерное восхождение. В этот момент у бизнесмена появляются возможности, средства, цели, он продумывает стратегию. В соответствии со своей стратегией он выбирает направление и начинает движение. На второй ступени, когда бизнесмен набирает в свое распоряжение сотрудников, он переходит на стадию Менеджера. Чтобы перейти к данному этапу карьерного роста, требуется научиться отходить от личных предпочтений. На этой стадии бизнесмен учится грамотно общаться со своим коллективом, формирует надёжную команду, которая будет сопровождать его в дальнейшем. Если ситуация стабилизируется до такого уровня, когда каждый месяц прибыль растёт и персонал уже сплочён, то бизнесмен становится Инвестором. Это связано с тем, что у руководителя появляется некоторая часть свободных средств, которые можно и нужно вкладывать в новые проекты. Со временем, если дело продвигается эффективно, то бизнесмен переходит на высшую ступень - Лидера. Теперь он уже не ориентируется на существующие чужие образцы, а сам задает эти ориентиры для всех остальных в своей сфере бизнеса.

Вот примерно такие ступени проходит бизнесмен. При этом не обязательно в этом порядке – это выбор каждого. И каждый действует исходя из своих интересов. Мы поделились с тобой этой информацией для того, чтобы ты имел представление и понимал, что и бизнесмены имеют начальный и продвинутый уровни. Невозможно сразу в одно мгновение достигнуть продвинутого уровня: на это уходит прежде всего немало времени и усилий.

Если у тебя, как и у главной героини этой истории, есть желание открыть свое дело, ты можешь уже сейчас начать развивать в себе те качества и навыки, которые необходимы бизнесмену. Необходимо понимать, что за успешным бизнесом стоит ежедневный усердный труд. А ты готов к этому?