

Татьяна Долина

Построй свой бизнес

Татьяна Долина

Построй свой бизнес

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=53661179

ISBN 9785449862167

Аннотация

Эта книга поможет Вам построить свой бизнес «с нуля». Содержит пошаговую инструкцию построения бизнеса. Этому не учат в институтах и высших школах. Аналогов данной книги нет.

Содержание

ВВЕДЕНИЕ	5
ГЛАВА I: ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ	8
1.1 О регионе. Основные особенности, оценка конкурентоспособности (на примере Архангельской области)	8
1.2 Анализ ситуации на рынке труда	11
1.3 Выводы	13
ГЛАВА II: РУКОВОДИТЕЛЬ	14
2.1 Основные качества успешного руководителя и их развитие	14
2.1.1 Лидерские качества	15
2.1.2 Высокие моральные принципы	16
2.1.3 Уверенность, вера в себя и высокая самооценка	20
2.1.4 Стратегическое планирование	24
2.1.4.1 Бизнес-план	29
2.1.5 Способность самостоятельно принимать решение	30
2.1.6 Стрессоустойчивость	33
Конец ознакомительного фрагмента.	34

Построй свой бизнес

Татьяна Долина

© Татьяна Долина, 2020

ISBN 978-5-4498-6216-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ВВЕДЕНИЕ

Мы сами придумываем себе проблемы, преграды, комплексы и рамки, освободи себя – вдохни жизнь и пойми, что ты можешь все [III, 7].

Данная книга будет полезна студентам, практикам и всем тем, кто хочет изменить свою жизнь, начать свой бизнес или уже имеет его.

Цель данной книги – стать практическим руководством для читателя, показать как просто освободиться и начать воплощение своей мечты – создание своего успешного бизнеса. Зачем необходим свой бизнес – спросите Вы. Бизнес необходим, чтобы обеспечить себя, свою семью всем необходимым, чтобы заниматься любимым делом, самостоятельно принимать решения по любым вопросам, исполнять желания и мечты, прежде всего свои и близких людей, чтобы обрести независимость и полную финансовую свободу. Это особенно актуально в условиях современных политических и экономических кризисов и реформ, в результате которых многие лишились рабочих мест и достойных зарплат, а пенсионный возраст подняли на столько, что большая часть населения России попросту может не дожить до выхода на пенсию или при выходе на пенсию – получить ее в мизерном размере.

Прочитав данную книгу – Вы сможете начать строитель-

ство своего бизнеса в любом регионе нашей страны (в книге для примера представлен анализ такого региона Российской Федерации как Архангельская область), а также за рубежом.

Автором сделана попытка показать ключевые моменты, и вспомогательные инструменты, исходя из которых (взяв за основы которые) можно построить успешный бизнес.

Данная книга содержит проверенные знания, которые помогут читателю достичь поставленной цели – открыть собственный бизнес. Необходимо отметить, что для ее достижения придется приложить усилие.

Этому не учат в институтах и высших школах, аналогов данной книги нет.

Автором раскрываются следующие вопросы:

1) Глава I – описывает общие особенности анализа региона Российской Федерации на примере Архангельской области. Здесь раскрываются основные черты и характеристики, которые могут оказать влияние на бизнес, при его построении в рассматриваемом регионе. Поэтому выбирая тот или иной регион для построения бизнеса – обязательно обратите внимание на его ключевые характеристики, представленные в данной главе;

2) Глава II – показывает основные качества, которые необходимы успешному руководителю, если Вы обнаружите, что каких-то качеств, описанных здесь Вы не имеете или они недостаточно развиты – не переживайте. В данной главе представлены также механизмы по их развитию;

3) Глава III – посвящена непосредственно вопросам построения бизнеса – содержит пошаговую инструкцию построения бизнеса.

4) Глава IV – раскрывает справочную информацию о том, где и какую поддержку можно получить при построении бизнеса на примере Архангельской области (институты развития, бесплатные полезные сервисы и прочее).

Готовы? Тогда начинаем!

ГЛАВА I: ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ

1.1 О регионе. Основные особенности, оценка конкурентоспособности (на примере Архангельской области)

Выбирая регион для построения бизнеса целесообразно провести его оценку, и в частности оценить его конкурентоспособность. В основе анализа конкурентоспособности региона лежит, как правило, индекс оценки глобальной конкурентоспособности (GCI), включающий 12 слагаемых конкурентоспособности: «Качество институтов», «Инфраструктура», «Макроэкономическая стабильность», «Здоровье и начальное образование», «Высшее образование и профессиональная подготовка», «Эффективность рынка товаров и услуг», «Эффективность рынка труда», «Развитость финансового рынка», «Технологический уровень», «Размер внутреннего рынка», «Конкурентоспособность компаний» и «Инновационный потенциал».

Но, зачастую вопрос о выборе региона ведения бизнеса

не стоит. Люди часто по тем или иным основаниям отдают предпочтение тому региону для создания бизнеса, в котором проживают. В любом случае для построения успешного бизнеса важно иметь хотя бы общее представление о регионе, его ключевых особенностях.

Рассмотрим ниже основные показатели, полученные при проведении оценки конкурентоспособности региона на примере Архангельской области.

В ходе проведённого анализа было выявлено следующее:
Архангельская область:

- расположена на севере европейской части России;
- занимает территорию (включая Ненецкий автономный округ) 589,913 тысяч км²;
- население – 1154,86 тысяч человек (на 01.01.2018 г. Включая население Ненецкого автономного округа);
- областной центр – город Архангельск;
- ВРП – 150 миллиардов рублей;
- общие границы с Республиками Карелия и Коми, Вологодской и Кировской областями;
- в состав Архангельской области входит Ненецкий автономный округ;
- выход к Белому, Баренцеву и Карскому морям;
- крупнейшие реки: Северная Двина, Онега, Мезень, Пинега, Вычегда;
- природные ресурсы, доступные на территории: лесной фонд, значительные запасы полезных ископаемых, морские

ресурсы [1, 10].

– на территории Архангельской области создана особая зона ведения предпринимательской деятельности – территория опережающего социально-экономического развития «Онега» (далее – ТОСЭР «Онега»). Юридические лица, являющиеся резидентами ТОСЭР «Онега», при осуществлении деятельности имеют широкий спектр налоговых преференций, включая пониженный размер страховых взносов и ставок по ряду налогов.

– по результатам оценки состояния инвестиционного климата субъектов Российской Федерации в рамках Национального рейтинга находится в IV группе (регион, показывающий результаты ниже среднего) [1, 9];

– имеется база комплексной подготовки высококвалифицированных специалистов международного уровня;

– доступные автомобильный, железнодорожный, водный и воздушный виды транспорта.

1.2 Анализ ситуации на рынке труда

Рынок труда является важнейшим показателем состояния экономики региона, формирующим спрос и предложения на рабочие места, где рабочая сила является товаром и имеет свою цену [II, 2].

На фоне неустойчивости политической и экономической ситуации в нашей стране в настоящий момент на территории Архангельской области и Российской Федерации в целом наблюдаются следующие сложности на рынке труда:

- неопределенность представления о ценностях (например, это проявляется в отсутствии непрерывности производственного образования в объеме и последовательности, достаточных для высокого качества производственной жизни);
- непрозрачность рынка труда за счет объективных или субъективных барьеров;
- трудовая пассивность (у нас не научились эффективно использовать рыночные инструменты оплаты и организации труда);
- разбалансированность трудовых статусов;
- заработная плата не обеспечивает социально достаточного уровня удовлетворения даже основных потребностей [II, 11];
- преобладание замедленных реформ (в сфере сбалансирования численности занятых);

- недостаток рабочих мест;
- отсутствие работы, обеспечивающей прожиточный минимум;
- трудности с персоналом [II, 15];
- нестабильность законодательства о труде;
- отсутствие соотношения категорий спроса и предложения в сфере труда;
- отсутствие системы мотивации;
- иные сложности.

Таким образом, в настоящий момент ситуация на рынке труда Архангельской области и Российской Федерации в целом не сбалансирована, находится в стадии кризиса, оптимального сочетания интересов работников и работодателей не наблюдается.

1.3 Выводы

Архангельская область – регион больших возможностей.

Рынок труда на территории Архангельской области переживает кризис.

ГЛАВА II: РУКОВОДИТЕЛЬ

2.1 Основные качества успешного руководителя и их развитие

В построении успешного бизнеса важная роль принадлежит руководителю, грамотному и эффективному построению им бизнес-процессов. Так, грамотный руководитель способен поднять бизнес на новый уровень, вывести его из кризиса и наладить его эффективную работу. При этом качества, присущие руководителям разных отраслей бизнеса могут значительно отличаться.

Научные и литературные источники выделяют различное количество качеств, необходимых современному успешному руководителю. Универсального набора не существует. Автор ниже раскрыл наиболее значимые по его мнению ниже. Рассмотрим их.

2.1.1 Лидерские качества

Лидер – это лицо какой-либо группы, организации, команды, которое имеет признанный авторитет и обладает влиянием, которое проявляется в виде управляющих действий [Ш, 18].

Основными качествам лидера являются: честность, открытость новым знаниям и готовность изменяться, уверенность в собственных силах, рациональность и жесткость, четкое осознание целей, адекватная самооценка, мотивационная активность, инициативность, активная жизненная позиция, умение собрать людей в команду.

Лидерские качества могут быть врожденными, а также приобретенными (их можно сформировать и развивать). Для формирования и развития лидерских качеств необходимо постоянно работать над собой.

2.1.2 Высокие моральные принципы

Моральные принципы представляют собой определенные нормы человеческого поведения. Они складываются под влиянием религии, духовных учений, а также формируются человеком самостоятельно, основываясь на его личных убеждениях, уровне воспитания, культуры, мировосприятии.

Высокие моральные принципы являются определенным нравственным эталоном, к которому нужно стремиться.

Вместе с тем, при создании и ведении бизнеса нельзя забывать о том, что бизнес очень похож на игру в шахматы, с той лишь разницей, что правила игры в шахматы существуют давно и не изменяются на протяжении столетий, а правила ведения бизнеса прописываются сторонами каждый раз заново при подписании нового договора. Если один из подписантов обнаружив в тексте договора, какую-то лазейку, сумел использовать ее в своих интересах, а затем сумел отразить все претензии другой стороны, при необходимости даже в судах, то это не просто не повредит его имиджу. В реалиях нашего «полукриминального» бизнеса, где обман налоговой, клиентов и партнеров считается подвигом, даже улучшит его.

Поэтому не стоит рассчитывать, что кто-либо из тех, кто ведет с вами бизнес, будет морально-щепетильным по отно-

шению к вам. А более 90-та процентов наших бизнесменов сталкиваются с попытками обмана, подлога или мошенничества минимум 7 раз в год.

Но следует помнить, что априори не все обманщики и «кидалы». Мало того, в современном бизнесе существует два понятия о честности – стерильная, то есть постоянная честность и честность, подчиненная бизнес-интересам. Поборники стерильной честности исповедуют моральные принципы, даже поступаясь где-то выгодой. Поборники честности, построенной на принципах бизнес-интересов, полагают, что, если поступать честно, много не заработаешь, потому и руководствуются исключительно собственными интересами, а не моралью.

Таким образом, принципы бизнеса и чистой морали вступают в противоречие. Ведь в современном бизнесе каждый вправе поступать исключительно так, как ему диктуют его жадность и совесть, о чем всегда нужно помнить, чтобы не дать себя обмануть, обокрасть или подставить.

А чтобы подобного не произошло, всегда следует помнить о главных правилах безопасного бизнес-сотрудничества, позволяющих заставить любого нечестного партнера или компаньона придерживаться именно тех моральных принципов, которые вы не хотели бы нарушать:

1. Всегда помните, что кристально-честных людей в бизнесе нет. И если сегодня ваш партнер готов работать на вашу идею, или в желании помочь вам, то завтра он может изме-

нить свое представление о количестве денег, необходимым ему для счастья, или о том, насколько далеко он может пойти, дабы получить их.

2. Никогда не работайте с партнером на принципах безусловного доверия. Соблазн денег велик, а человек слаб. Оформляйте все свои отношения официальными договорами, обязательно дублируя их, чтобы одна заверенная и подписанная копия всегда была и в вашем сейфе, и у вашего бизнес-партнера.

3. Готовя договор, не поленитесь вписать в раздел «Другие условия» несколько пунктов, которые в будущем, если партнер окажется не совсем добросовестным, защитят ваши интересы,

4. Перед подписанием договора, во избежание ошибок, проконсультируйтесь с грамотным юристом. Поверьте, деньги, потраченные на консультации, окупятся.

5. Всегда готовьтесь к худшему даже при самых доброжелательных и взаимовыгодных отношениях с партнером:

а) никогда не расслабляйтесь, помня, что вас могут попытаться обмануть;

б) всегда ищите слабые стороны в ваших партнерских отношениях, дабы выявлять возможности, которые может использовать ваш партнер, чтобы обмануть вас;

в) всегда просчитывайте ваши действия на случай обмана.

6. Настаивайте на изменении договора или отдельных пунктов его, если вы нашли в нем ошибку, способную при-

вести к вашим денежным потерям. Саму возможность изменять договор по требованию любой из сторон при согласии второй, обязательно прописывайте в первоначальной и в последующей версии договора. Точно так же документально оставьте за собой возможность одностороннего разрыва договора на случай нечестности вашего партнера.

7. Помните, что вы являетесь единственным человеком на земле, которого действительно интересуется ваша успешность, безопасность и материальное благополучие. А потому научитесь не только доверять любым своим негативным предчувствиям, но и заставлять себя делать все, чтобы ваш бизнес всегда был успешным, безопасным и выгодным, так как кроме вас этого не сделает никто [II, 13].

2.1.3 Уверенность, вера в себя и высокая самооценка

Без уверенности в себе, высокой самооценки и веры в себя трудно добиться успеха в бизнесе, так как там зачастую приходится выходить из зоны комфорта.

Чем выше Ваши уверенность, вера в себя и Ваша самооценка – тем проще преодолеть любую стрессовую ситуацию (от телефонных переговоров до руководства бизнесом).

Повысить уверенность в себе позволят следующие приемы.

1) Никогда не забывайте о своих сильных сторонах и не будьте к себе слишком суровы.

Только для личного пользования составьте список присущих вам сильных качеств и того, что у вас получается действительно хорошо. Будьте честны с собой и обойдитесь без ложной скромности. Не обязательно искать в себе и записывать выдающиеся качества, достаточно таких: поддерживаю порядок на рабочем столе, довожу начатое до конца, хорошая память и так далее. Каждую неделю перечитывайте этот список и при возможности вносите туда новые пункты. Идеальных людей не бывает. Мы все совершаем ошибки. И не всегда они происходят исключительно по нашей вине.

2) Следите за своим здоровьем.

Хорошая форма – позволяет многого добиться. Регуляр-

ные физические упражнения, выполнять которые вам приятно, развивают силу, упорство и повышают стрессоустойчивость. Придерживайтесь здорового питания и выделяйте достаточно времени на сон. Перерывы на отдых, время для релаксации и время для себя должны стать такой же неотъемлемой частью вашей повседневной рутины, как, например, чистка зубов. Наслаждайтесь тем, что вы хорошо выглядите, и старайтесь брать от жизни все. Окружающие будут относиться к вам с интересом и уважением.

3) Сохраняйте спокойствие и старайтесь смягчать стрессы.

Избегайте суеты и спешки. Развивайте стрессоустойчивость. Простые техники релаксации и управления стрессом успокоят тело и сознание, станут для вас спасательным кругом. Ежедневно находите время для релаксации – не меньше пяти минут. Каждый день применяйте практику осознанности хотя бы в течение минуты. Эти несколько минут принесут большую отдачу.

4) Помните о том, что у вас, как у любого человека, есть права, которые должны соблюдаться и на работе. Вот некоторые из них: у вас есть право на собственное мнение, на то, чтобы к вам относились с уважением и как к равному, чтобы вас не оскорбляли, чтобы вас слушали. У вас есть право на ошибку, на неудачу и на еще одну попытку.

5) Планируйте, расставляйте приоритеты и будьте организованны.

Вы должны знать, где находитесь сейчас, куда хотите попасть и как планируете это сделать. Точно знайте, чего хотите. Тщательно все взвешивайте и планируйте. Решите, каким будет ваш первый шаг, и сделайте его. Будьте готовы корректировать свой план по мере необходимости. Какая бы задача перед вами ни стояла, подготовьтесь к ней. Если возможно, заранее отрепетируйте свои действия, например, выступление с презентацией. Уделите этому должное внимание, и вы не только подготовитесь к предстоящему событию, но и повысите свою уверенность и самооценку.

6) Язык тела.

Двигайтесь и говорите уверенно, и вы не только будете так выглядеть, но и действительно почувствуете себя так. Поднимите голову, расслабьте плечи и корпус, установите визуальный контакт с собеседником. Демонстрируйте спокойствие и уверенность, когда открываете дверь и входите в комнату. Открытая поза, твердое рукопожатие, спокойный голос покажут собеседнику, что вы рады видеть его и общаться с ним. Ваша речь должна быть четкой, ритмичной, заражать энтузиазмом. Демонстрируйте свой искренний интерес, и вы можете показать себя как харизматичный оратор!

7) Визуализируйте.

Представьте себе, что жуеете дольку лимона... Наверняка, ваш рот наполнился слюной. Так? Все дело в том, что человеческий мозг не слишком хорошо различает то, что происходит в воображении и в реальном мире. Именно поэтому

один из самых простых и эффективных способов укрепления силы воли – это визуализация.

Все, что необходимо сделать, – это представить себе ситуацию, в которой вы хотите чувствовать себя увереннее. Постарайтесь, чтобы образ получился детальным, затем в течение нескольких минут шаг за шагом проработайте представленную в уме ситуацию, справляясь со всеми сложностями, которые, по вашему мнению, могут возникнуть. Задание, наверное, звучит странно, но его легко выполнить, и прием работает [II, 12].

2.1.4 Стратегическое планирование

Стратегическое планирование представляет собой деятельность по целеполаганию, прогнозированию, планированию и программированию развития бизнеса, направленную на решение задач устойчивого развития бизнеса и обеспечение его безопасности.

Состоит из следующих этапов:

1) Определение миссии и целей.

Миссия – это основная цель организации, уточняет статус организации (предприятия), описывают основные принципы ее (его) работы, действительные намерения руководства, а также дается определение самых важных хозяйственных характеристик предприятия, выражает устремленность в будущее, показывает то, на что будут направляться усилия организации (предприятия), какие ценности будут при этом приоритетными.

Цель – это конкретизация миссии в организации в форме, доступной для управления процессом их реализации. Основные характеристики цели стратегического планирования заключается в следующем:

- четкая ориентация на определенный интервал времени;
- конкретность и измеримость;
- непротиворечивость и согласованность с другими миссиями и ресурсами;

– адресность и контролируемость.

Исходя из миссии и целей существования организации строятся стратегии развития и определяется политика организации.

2) Анализ среды, включающий в себя сбор информации, анализ сильных и слабых сторон бизнеса (выбранного направления бизнеса), а также его потенциальных возможностей на основании имеющейся внешней и внутренней информации.

Стратегический анализ окружающей среды предполагает изучение трех ее составляющих:

- внешней среды;
- непосредственного окружения;
- внутренней среды организации.

Анализ внешней среды включает изучение влияния экономики, правового регулирования и управления, политических процессов, природной среды и ресурсов, социальной и культурной составляющих общества, научно-техническое и технологическое развитие общества, инфраструктуры и т. п.

Непосредственное окружение анализируется по следующим основным компонентам: покупатели, поставщики, конкуренты, рынок рабочей силы.

Анализ внутренней среды раскрывает возможности и потенциал, на который может рассчитывать фирма в конкурентной борьбе в процессе достижения своих целей.

Внутренняя среда анализируется по следующим направлениями: кадры фирмы, их потенциал, квалификация, интересы и т.п.; организация управления; производство, включая организационные, операционные и технико-технологические характеристики и научные исследования и разработки; финансы фирмы; маркетинг; организационная культура.

3) Выбор стратегии.

Предполагает формирование альтернативных направлений развития бизнеса, их оценку и выбор лучшей стратегической альтернативы для реализации. При этом используется специальный инструментарий, который включает в себя количественные методы прогнозирования, разработку сценариев будущего развития, портфельный анализ.

Стратегия – это долгосрочное качественно определенное направление развития организации, касающееся сферы, средств и формы ее деятельности, системы взаимоотношений внутри организации, а также позиции организации в окружающей среде, приводящее организацию к ее целям.

При выборе стратегии нужно учитывать конкурентные позиции бизнеса (организации, фирмы) в данной стратегической зоне хозяйствования, перспективы развития самой стратегической зоны хозяйствования, технологии, которыми располагает фирма.

4) Реализация стратегии.

Осуществляется через разработку программ, бюджетов и процедур, которые можно рассматривать как среднесроч-

ные и краткосрочные планы реализации стратегии.

Основные составляющие успешного выполнения стратегии:

- необходимо донести до работников цели, стратегии и планы для того, чтобы достичь с их стороны понимания, к чему стремится организация, и вовлечь в процесс реализации стратегии;

- руководство своевременно обеспечивает поступление всех необходимых для реализации стратегии ресурсов, формирует план осуществления стратегии в виде целевых установок;

- в процессе реализации стратегии каждый уровень руководства решает свои задачи и осуществляет закрепленные за ним функции.

Успешная реализация данного пункта приведет к достижению поставленных целей.

5) Оценка и контроль выполнения.

Оценка выбранной стратегии заключается в ответе на вопрос: приведет ли выбранная стратегия к достижению фирмой своих целей? Если стратегия соответствует целям фирмы, то дальнейшая ее оценка проводится по следующим направлениям:

- соответствие выбранной стратегии состоянию и требованиям окружения;

- соответствие выбранной стратегии потенциалу и возможностям фирмы;

– приемлемость риска, заложенного в стратегии.

Результаты реализации стратегии оцениваются. С помощью системы обратной связи осуществляется контроль деятельности организации, в ходе которого может происходить корректировка предыдущих этапов.

После выбора стратегии разработки последующего плана, руководство должно провести тщательную проверку структуры организации, чтобы выяснить, способствует ли она достижению общеорганизационных целей.

Стратегическое планирование – динамичный процесс, который требует постоянной оценки текущей ситуации и определения следующего шага. Для этого необходимо полное понимание организации и окружающей среды, в которой она функционирует. Оно ставит целью комплексное научное исследование возможностей и угроз внешней среды, а также сильных и слабых сторон организации, проблем, с которыми может столкнуться фирма в предстоящем периоде, и на этой основе разработка показателей фирмы на плановый период.

Стратегическое планирование позволяет понять текущую ситуацию, что в свою очередь позволяет планировать будущее. В мире быстрых перемен стратегическое мышление становится основой успеха [II, 9].

2.1.4.1 Бизнес-план

Бизнес-план – это документ, в котором описываются все основные аспекты предпринимательской деятельности, анализируются главные проблемы, с которыми можно столкнуться в процессе ведения того или иного бизнеса, и определяются основные способы их решения. Он необходим для всех предприятий, позволяет оценить свои идеи, проверить их реалистичность, разумность, что в итоге способствует уменьшению риска неудач.

Также бизнес-план может понадобиться при получении грантов, субсидий иных средств для подтверждения реалистичности задуманного.

Состав и структура бизнес-плана могут значительно различаться в зависимости от характера и условий предстоящей деятельности, но содержание в целом схоже.

Как правило, бизнес-план состоит из следующих разделов: резюме, описание продукта (услуги), анализ рынка, оценка конкурентов, стратегия маркетинга, план производства, организационный и финансовый план.

Подробнее основные составляющие бизнес-плана раскрыты в главе 3 в пункте 3.1.6.

2.1.5 Способность самостоятельно принимать решение

Способность принимать самостоятельные решения является одним из основных условий создания успешного бизнеса.

Для развития данной способности необходимо:

1) Меньше времени уделять мелочам

Приучите себя не раздумывать долго над принятием мелких решений. Выделяйте на них не более минуты, вырабатывайте навык принятия быстрых решений.

2) Тщательно обдумывайте важные решения. Ответственно подходите к проблеме выбора. Проанализируйте все возможные варианты и последствия. Подумайте, какой вариант вам больше нравится, от какого вы получите больше выгоды, какой потребует от вас максимальных усилий? Не бойтесь сделать выбор. Если он окажется неправильным, получите опыт и учтете свои ошибки в будущем. Если же решение будет правильным, ваша самооценка и уверенность в себе повысятся.

3) Не бойтесь неправильных решений. Никогда не сожалейте о своем выборе. Помните, что всегда быть в выигрыше невозможно. Иногда приходится проигрывать. Но в этом есть свой плюс – получение ценного опыта.

4) Отказ от принятия решения тоже является решением.

Даже если вы решите не принимать никакого решения, это не уберезет вас от последствий такого выбора. Пустив ситуацию на самотек, вы все равно будете пожинать плоды. Подумайте, не пожалеете ли вы потом, что не воспользовались возможностями, которые у вас были? Лучше сделать выбор и пожалеть о его последствиях, чем не сделать и сожалеть об упущенных возможностях.

5) Приняв решение, не затягивайте с его исполнением. Наметьте себе сроки, в которые вы планируете реализовать задуманное, и постарайтесь уложиться в них. Это повысит вашу дисциплинированность и укрепит волю.

Для преодоления страха – действуйте. Важно иметь смелость начать действовать, тогда вы увидите, что все не так страшно, как казалось вначале.

6) Адекватно оценивайте свои силы при принятии решений. Не взваливайте на себя сразу много решений. Сначала выполните что-то одно, а затем переходите к следующему. Иначе вы рискуете не закончить ни одно дело и разочароваться в собственных силах.

При принятии решения руководствуйтесь следующим:

- Не ищите идеальный вариант;
- Имейте собственное мнение;
- Не судите всех по себе;
- Избегайте лишней информации;
- Просчитайте возможный исход ситуации;
- Не принимайте важных решений на голодный желудок;

- Не принимайте важных решений, если не выспались;
- Найдите запасной вариант;
- Не бойтесь ошибок;
- Поощряйте и хвалите себя;
- Принимая решение, будьте гибкими [II, 6].

2.1.6 Стрессоустойчивость

Стрессоустойчивость представляет собой умение преодолевать трудности, подавлять свои эмоции, понимать человеческие настроения, проявляя выдержку и такт [II, 17].

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.