

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ ІМ. Г.С.СКОВОРОДИ

Бондаренко В.В.

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ ПО КУРСУ
«Географические аспекты бизнеса и предпринимательства»

Харьков 2016

Бондаренко В.В., кандидат технических наук, доцент кафедры географіі Харьковского национального педагогического университета имени Г.С. Сковороды

Рецензенты:

Ричак Н.Л. кандидат географических наук, доцент кафедры экологии и неозологии экологического факультета Харьковского национального университета имени В.Н. Каразина

Белокопитова В.С. преподаватель кафедры географии Харьковского национального педагогического университета имени Г.С. Сковороды

УДК

Утверждено редакционно-издательским советом Харьковского национального педагогического университета имени Г.С. Сковороды
протокол № от .11.2016 г.

Бондаренко В.В. Учебное пособие по курсу «Географические аспекты бизнеса и предпринимательства». – Харків, ХНПУ ім. Г.С.Сковороди, 2016. – 54 с.

Анотация Это пособие является продолжением курса лекций «Географические аспекты бизнеса и предпринимательства. По мнению автора, в нем собраны принципы, которые помогают человеку преодолевать свои комплексы, развивать уверенность в своих действиях и добиваться успеха в жизни.

В этом методическом пособии нет традиционного подхода в изложении материала. Автор дает наиболее яркие и действенные советы людей, добившихся в этой жизни выдающихся успехов и результатов.

Материал основан на переработке большого объема информации и главной задачей этого пособия является пробудить у читателя интерес к изменению мышления для успешного планирования своего времени с целью быстрее продвижения к успеху и гармонии. Условно его можно разбить на несколько разделов:

1. Успех и качества, необходимые для достижения поставленной цели.
2. Способы сделать свою жизнь успешной.
3. Психология неудачных людей. Богач – бедняк.
4. Предприниматель
5. Приложение 1. Здоровье и богатство
6. Приложение 2. Психология бедности и богатства

Видано за рахунок автора

© Харьковский национальный педагогический университет имени Г.С. Сковороды

© Бондаренко В.В., 2016

ВВЕДЕНИЕ

Цель и задачи учебной дисциплины

Целью изучения учебной дисциплины является: на примерах показать студентам, как достичь цели, используя труд, интеллект и мотивы поведения людей.

Задачами учебной дисциплины является формирование следующих умений:

- определить составляющие и задачи менеджмента;
- исследовать организацию, ее составляющие, основы HR и контролинга;
- проанализировать стили менеджмента в зависимости от образа организации;
- изучить современные методы мотивации коллектива;
- проанализировать, как корпоративная культура влияет на развитие предприятий и его конкурентоспособность.

В результате изучения учебной дисциплины студент должен

Знать:

- значение термина «менеджмент»;
- как формировался современный менеджмент;
- главные признаки менеджмента;
- составляющие части организации;
- что такое HR;
- что такое контролинг и его основные функции;
- виды мотивации в зависимости от типа команды; современные методы мотивации коллектива.

Уметь:

- определить самый важный мотивирующий фактор;
- использовать современные новаторские методы;

Разработать кодекс правил корпоративной культуры для предприятия.

Программа учебной дисциплины

«Географические аспекты бизнеса и предпринимательства»

Модуль 1. Основные составляющие и задачи менеджмента

Тема 1. Основные составляющие и задачи менеджмента. Определить содержание термина «менеджмент». Экскурсия в историю. Исследования формирования современного менеджмента. Главные составляющие и признаки менеджмента. Первостепенные задачи менеджмента как науки.

Тема 2. Организация, ее составляющие, основы HR и контролинга. Организация: ее виды и типы. Составляющие части организации. Что такое HR и почему это является основой успешной деятельности. Контролинг и его основные функции.

Тема 3. Стили менеджмента в зависимости от образа организации. Основные стили менеджмента. Связь между типом организации и стилем менеджмента. Самые популярные стили менеджмента в ведущих странах мира.

Модуль 2. Команда и ее мотивация. Корпоративная культура.

Тема 4. Команда и ее мотивация. Команда – 60% успеха предприятия. Мотивация и ее использование на практике. Виды мотивации в зависимости от типа команды. Современные методы мотивации коллектива.

Тема 5. Корпоративная культура, этика и психология взаимоотношений в коллективе. Почему корпоративная культура так важна. Взаимосвязь корпоративной культуры, этики и психологии. Влияние корпоративной культуры на развитие предприятия и его конкурентоспособность.

Самостоятельная работа

1. Определение менеджмента. Определить основные задачи менеджмента. Распределение времени у менеджера. Определение планирования, основные понятия. Преимущества планирования снизу – вверх. Характерные черты планирования сверху – вниз.
2. Время, как личный капитал. Искусство работы «правильные» дела. «Поглотители» времени. Планирование на сутки, неделю, месяц, год. Умение пользоваться информацией. Ваши «помощники». Три аспекта функционирования мозга. Как выбирать сотрудника инициативного, трудоспособного, честного, лояльного. Форма подбора по телефону.
3. Семь «С» менеджера. Понятие твердых и мягких «С». Модели стилей руководства, их сравнительные характеристики. Тип личности. Влияние личности на организацию работы. Лидерство, как основа бизнеса. Тестирование менеджера – основа подбора целостной команды.
4. Что такое команда? Дать 8 основных признаков команды. Основные черты «Координатора», «Оформителя», «Новатора», «Практика-организатора», «Аналитика», «Поставщика», «Дипломата», «Уборщика». Мотивация, как двигатель решения поставленной задачи. Понятие «Демотиватора». Иерархия по Д.М.Грегори.
5. Корпоративная культура – как философская категория. Возникновение понятия культура. Основные характеристики сильных и слабых культур. Как часто и где проводятся собрания. Кто принимает участие в собраниях. Содержание и длительность собраний. Общее руководство собранием. Основные рекомендации по ведению переговоров. Исправление ошибок. Контроль дисциплины, оценки труда.

Единственный способ рационально планировать свое время и свою жизнь – это изменить свое мышление, стиль работы и подходы к решению бесконечного потока проблем, с которыми вы сталкиваетесь ежедневно.

Нами будут рассмотрены основные жизненные принципы, которые помогут вам в достижении продвижения по направлению к успеху. Все они направлены на увеличение общей результативности вашего труда, получение большей отдачи. Многие из изученного можно применить и в личной жизни.

Для того, чтобы достичь практически любой цели, которую поставили перед собой – достаточно лишь узнать, как действуют другие в аналогичной ситуации, после чего перенять у них знания и опыт в собственной деятельности, пока не будут получены результаты схожие с этими людьми.

Способность целеустремленно концентрироваться на самой важной задаче, выполнять ее хорошо и доводить до конца – ключ к успеху, уважению со стороны других людей, социальному статусу и счастью.

Ключ успеха лежит в действии.

Взять под контроль вашу жизнь – это значит перестать уделять время одним вещам и начать больше тратить времени на другие, которые имеют большую ценность.

Вы пребываете в ситуации, когда сделать надо много, а времени - недостаточно.

Человек, обладающий средними способностями, который может ставить перед собой ясные задачи и доводить их до конца в сжатые сроки, даст 100 очков форы любому гению, который много говорит, строит планы и бездействует.

Если перед вами стоят одна или несколько важных проблем, то начните с решения самой сложной, трудной и важной.

Приучите себя приступать к решению немедленно и проявлять упорство, пока она не будет выполнена, лишь после этого переходите к решению других.

Многие люди путают деятельность с процессом достижения результатов. Они много и красиво говорят, проводят бесконечные совещания, составляют красивые планы, но не обеспечивают выполнения ее и получение результатов.

95% вашего успеха, это какие привычки вы приобрели. Привычка ставить перед собой ясные цели, не допускать медлительности и нерешительности в делах, и упорно работать над выполнением важных задач требует воспитания в себе, как умственных, так и физических навыков.

Эту привычку можно приобрести, путем многократного повторения, пока она не закрепится в вашем подсознании и не станет неотъемлемой частью вашего поведения.

Ваш психический и эмоциональный мир устроен так, что успешное выполнение задачи сопровождается получением удовольствия. Вы испытываете счастье – этому способствует выброс эндорфинов в мозг. Здесь сокрыт секрет успеха. Всякое позитивное состояние вы получаете в результате выполнения работы. Ощущение ясности, уверенности в себе, в своей компетентности.

Для того, чтобы жить прекрасной жизнью, преуспевать в карьере, быть довольным собой, состоит в том, чтобы приобрести привычку приступать к выполнению первоочередных задач и доводить их до конца.

Поэтому необходимо упражняться и осваивать любой стиль поведения и развивать определенный навык. Но для этого нужны:

- 1) Добрая воля
- 2) Дисциплина
- 3) Решимость

Постоянно зрите образ человека, которым хотите стать. Тот, кем вы себя видите, будет тем, кем вы станете – Джим Кэткарт.

Билла Гейтса можно боготворить или ненавидеть, но сложно отрицать, что он неординарный и ясно мыслящий человек. Поэтому для всех, у кого есть дети любого возраста, или кто сам еще в чем-то ребенок, полезно будет узнать соображения мистера Гейтса о том, как политически-корректная, озабоченная как бы упаси бог не задеть чьи-то тонкие чувства, уравнительная система образования США создала целое поколение детей, не имеющих ни малейшего представления о жизненных реалиях. Он изложил свои мысли в одной из школ, куда его пригласили выступить с речью.

Итак, **«11 вещей, которым тебя забыли научить в школе» по Биллу Гейтсу**»:

1. Жизнь несправедлива – свыкнись с этим фактом.
2. Миру наплевать на твое самоощущение и самоуважение. Мир ожидает от тебя каких-нибудь достижений перед тем как принять во внимание твое чувство собственного достоинства.
3. Очень маловероятно, что тебе начнут платить 40 тысяч в год сразу после окончания школы. Ты не станешь вице-президентом компании с лимузином и личным шофером, пока ты не заслужишь этого.
4. Если ты думаешь, что твой учитель строг и требователен – подожди знакомства со своим боссом. В отличие от учителя, карьера босса зависит от того как ты справляешься со своим заданием.
5. Обжаривать бургеры в Макдольдсе – не ниже твоего достоинства. Твои прадеды назвали бы любую – даже такую работу «хорошим занятием».
6. Не спеши обвинять в каждой своей неудаче своих родителей. Не ной и не носись со своими неудачами, учись на них.
7. До твоего рождения твои родители не были такими скучными и неинтересными людьми, какими они кажутся тебе сейчас. Они стали такими, зарабатывая на твое беззаботное детство, стирая твою одежду и слушая твою бесконечную болтовню о том, какой ты классный. Поэтому перед тем как отправляться спасать леса Амазонии от уничтожения жадным поколением твоих родителей, попытайся для начала привести в порядок свою комнату.
8. Твоя школа отменила деление на победителей и лузеров, жизнь – нет. В некоторых школах прекратили ставить плохие, разрешили сколько угодно попыток сдать тест или ответить на вопрос... Это не имеет ни малейшего подобия ни к чему происходящему в жизни.
9. Жизнь не разделена на семестры, летних каникул в ней не существует, и очень мало работодателей заинтересованы в помощи тебе найти твое собственное «я». Тебе придется делать это в твое личное время.

10. Не путай реальную жизнь с тем, что показывают по телевидению. В жизни людям приходится большую часть времени проводить не в кофейне, а на рабочем месте.
11. Поддерживай хорошие отношения с «очкариками-ботаниками». Скорее всего, один из них когда-то станет твоим начальником.

РАЗДЕЛ I

1.1. Постановка задач. Подготовка к работе. Постановка и выбор целей, задач, проблем

Ясность целей и задач – важнейший фактор продуктивности человека.

Важная причина, по которой одним удастся достигнуть большего, при прочих равных условиях – им присуща полная ясность относительно своих целей и задач, от осуществления которых они никогда не уклоняются. Важной причиной пустой траты времени перед началом является *промедление*.

Правило: «Думай на бумаге».

Лишь 3% людей ориентированы на цели, ясно изложенные на бумаге – в письменной форме. Эти люди достигают в 5 – 10 раз больше, нежели равные им или даже превосходящие их по образованию и способностям, однако не излагающие на бумаге.

Существует эффективный метод для постановки и достижения целей. Он состоит из 7 последовательных шагов.

Шаг № 1.

Определиться с тем, что вам нужно.

Одним из наихудших вариантов траты времени является прекрасное выполнение работы, никому не нужной.

Шаг № 2.

Излагайте свои мысли на бумаге. Мыслите на бумаге. Теперь цель можно осязать. Она наполняется энергией – о ней думают.

Шаг № 3.

Определите сроки достижения вашей цели. Цель не имеющая сроков, не имеет срочности. Вы будете медлить и мало что сделаете.

Шаг № 4.

Составьте перечень всего того, что вы должны, с вашей точки зрения, сделать для достижения цели.

По мере выполнения, все новые идеи дополняйте в уже имеющийся список. Пересматривайте и расширяйте его.

Шаг № 5.

Преобразуйте свой перечень в план, т.е. расставьте приоритеты в соответствии со временем. Разбейте цели на небольшие подцели.

Шаг № 6.

Немедленно приступайте к решению задач, входящих в план. Делайте что угодно. Самый «плохой» план в действии, лучше «блестящего» не выполненного.

Шаг № 7.

Каждый день делать нечто, что приближает вас к цели. Не пропускайте ни дня! Неустанно двигаться вперед!

Размышляйте над своими целями и подвергайте их ежедневной ревизии.

Практическое занятие № 1

Возьмите чистый лист бумаги и составьте список из 5 – 10 целей на ближайшие 12 месяцев. Выберите 1 цель и распишите по срокам – составьте план. Начинайте действовать.

1.2. Заблаговременно планируйте свой день. Слоновьи задачи

Разбить сложную работу на кусочки связанных, но более мелких задач. Чем лучше план составленный вами, тем эффективнее и быстрее надо начинать двигаться и упорно идти к цели. Каждая минута, потраченная на планирование, экономит не менее 10 минут в ходе работы на следующий день. Все, что вам нужно – ручка и бумага. Всегда работайте по перечню. Если появится новое дело, включайте его в перечень. Этим самым вы увеличиваете производство на 25%. Составляйте свой перечень накануне, в конце рабочего дня. Включайте задачи, которые не успели выполнить сегодня плюс те, что запланировали на завтра.

Чем больше времени вы посвятите планированию, тем выше будет успех.

Во-первых, вам необходим генеральный перечень – все, что пришло в голову, в связи с планированием на будущее.

Во-вторых, месячный перечень – составляют в конце месяца, т.е. то, что внесено в генеральный перечень.

В-третьих, недельный перечень, который составляется в конце недели на следующую.

В-четвертых – ежедневный план.

Выполненные задачи вычеркиваются по мере их выполнения. Процесс пошел – вы его осязаете, чувствуете, рождается ощущение успеха. Вы обрываете мотивацию, заряжаетесь энергией.

Ваша жизнь станет подконтрольна вашей воле. Основным правилом в достижении цели будет 10/90. Те 10% планируемого времени экономят 90% времени на практическое выполнение.

Практическое занятие № 2

Возьмите чистый лист бумаги, ручку и составьте список всего, что необходимо сделать в течение 24 часов. Дополняйте его, если в голову приходят новые идеи.

Отсортируйте свои важнейшие цели, проекты, задачи по признаку приоритетности, а затем разместите их в хронологическом порядке. Думайте на бумаге. Отталкивайтесь от исполнения перечня мероприятий.

1.3. Принцип Парето 80/20

«У вас всегда достанет времени, используйте мы его правильно» - Иоганн Вольфганг Гете.

Правило 80/20 – самая удачная концепция для рационального использования времени и планирования.

Его в 1895 году сформулировал итальянский экономист Вольфред Парето. Он заметил, что 20% населения обладает 80% богатств и влияния, а 80% людей обладает 20% богатств. Позднее он обнаружил, что любая сфера деятельности в экономике подчиняется выведенному принципу. Например, 20% выполненной работы обеспечивает 80% полученных всеми результатов. 20% ваших клиентов обеспечивает 80% заключенных вами контрактов. 20% ваших товаров обеспечивает 80% всей выручки. То есть, если у вас имеется перечень из 10 дел, то 2 дела обеспечат вам по конечному выполнению большую выгоду, чем оставшиеся 8 дел. Нередко оказывается, что 1 существенное дело из 10 при выполнении, превышает все остальные. Самое печальное, что люди при решении задач, как раз склонны к промедлению решения этих 10 – 20% задач – влиятельного меньшинства. То есть они решают 80% пустого времени, загружая себя работой, которая практически не продвигает их вперед ни на шаг.

Самые значительные задачи, обычно самые трудные. Всегда, приступая к решению задачи, спроси себя, входит ли она в главные 20%.

Правило: «Не поддавайтесь соблазну вначале заниматься мелочами».

Иначе это войдет вам в привычку и вам трудно будет от нее отказаться. Самое сложное в трудной задаче – начать ее выполнять.

Планирование времени – это планирование вашей жизни. Вы берете под контроль последовательность событий.

Практическое занятие № 3

Составьте перечень всех важнейших целей и задач вашей жизни на сегодняшний момент. Ответьте на вопрос, какие из них входят в 10 – 20% задач, дающих 80 – 90% результатов.

1.4. Долгосрочная перспектива

Выдающийся ум позволяет человеку точно предсказать последствия совершения или не совершения чего-либо.

Долгосрочная перспектива является более важным фактором, нежели происхождение, образование, интеллект, деловые связи т.д.

Люди, которые смотрят далеко вперед, планируя свою жизнь, карьеру, склонны лучше распоряжаться своим временем, нежели те, кто об этом и не задумываются.

Правило: Мышление на долгосрочную перспективу сопровождается более высоким качеством принимаемых решений.

То, что важно в жизни – то ведет к долгосрочным последствиям. А что малозначимо вообще забывается.

Правило: «Намерения на будущее оказывают влияние на действия в настоящем, часто напрямую определяя их».

Обладая ясной картиной долгосрочных перспектив, гораздо проще оценивать свои действия в настоящем.

Люди, снискавшие успех – это те, кто не ищет сиюминутной славы и готов к краткосрочным жертвам, рассчитывая на награду в будущем.

Люди, не имеющие подлинного успеха, заинтересованы в сиюминутных радостях и признании своих заслуг – они не задумываются о долгосрочной перспективе.

Практическое занятие № 4

Пересмотрите все свои задачи и проекты. Задайте себе вопрос: «Какие из задач или вопросов оказали бы самое положительное влияние на мою жизнь?»

1.5. «Окна Эйзенхауэра». Закон концентрации. Метод «АБВГД»

Чем скрупулезнее вы планируете свою деятельность и определяете приоритеты предстоящих задач, тем больше важных дел вам удастся выполнить в единицу времени.

Метод «АБВГД» представляет собой эффективный способ расстановки задач по приоритетности. Сила метода в его простоте. Каждой планируемой задаче на следующий день (месяц, год) – ставьте в соответствие с важностью букву **А**, затем **Б** и т.д. Если важных задач много, то ставьте **А1**, **А2** и т.д.

Затем задачи **Б** – это те, которые бы вам следовало сделать, но в случае невыполнения, последствия не столь трагичны.

Правило: Не приступай к задаче Б, пока не сделал задачи А.

Задачи типа **В** – это задачи, которые было бы прекрасно сделать, он от их невыполнения не следует ожидать никаких последствий (звонок другу, обед с коллегой).

Задачи типа **Г** – это то, что вы можете поручить кому-нибудь другому.

Правило: Поручайте другим все, что им по силам. Тем самым вы освободите время для задач А.

Задачи типа **Д** – это то, что можно удалить вообще из ваших дел, то есть те, которые потеряли актуальность. Как только вы научитесь анализировать и выделять задачи **А**, а затем концентрироваться на их выполнении, дела пойдут в 2 – 3 раза быстрее, чем у окружающих.

Практическое занятие № 5

Пересмотрите свой перечень дел на день (месяц, год) и пронумеруйте буквами **А**, **Б** и т.д. Определите задачу **А1** и приступайте к ее выполнению. И так каждое дело. Будущее в ваших руках.

1.6. Результат

За что вам платят зарплату, стипендию – вы работаете для того, чтобы дать конечный результат.

Ключевыми категориями результатов в работе организма человека являются: давление, сердечный ритм, частота дыхания и т.д. Прекращение одного из них – смерть.

Аналогично, ваша неспособность достичь результатов в любой из ключевых категорий, присущих вашей работе – увольнение.

Для любой категории работников – свой ключевой результат.

Правило: Ключевая категория результатов, в которой вы добиваетесь наименьшего успеха, определяет конечную эффективность применения вами своих знаний и умений. Надо четко определить: «Какой навык (умение), обрети я его и доведя до совершенства – оказал бы на меня положительное влияние, а также на мою карьеру?»

Помните, что деловые навыки приобретаются путем учебы.

Практическое занятие № 6

Определите ключевые категории результатов, примущих вашей работе. Составьте перечень результатов, которых вам надо добиваться, чтобы отлично выполнить свою работу.

Оцените себя по 10-ти бальной системе.

Выделите основной результат, который помог бы вам в работе. Чтобы мне помогло в моей работе – спроси жену, подругу.

1.7. Закон концентрации. Рациональное использование времени

Времени никогда не хватает на все дела, однако, на самые важные его всегда хватит.

Правило: У вас никогда не будет достаточно времени, чтобы сделать все дела.

Задайте себе следующие вопросы:

1. Каковы мои самые важные дела?
2. Что могу сделать только я, что изменит положение вещей в лучшую сторону?
3. Как наилучшим образом использовать свое время в настоящий момент?

Сперва первостепенные дела, второстепенные – никогда.

Практическое занятие № 7

Побудьте несколько минут в одиночестве, расслабьтесь и подумайте о работе, делах без суеты и предвзятости. И, о чудо – они могут изменить ваши взгляды.

1.8. Тщательная подготовка к выполнению работы

При подготовке места, для решения ваших задач все необходимое должно быть под рукой, все, что отвлекает- убрать. Рабочее место должно быть удобно и уютно. Ничего не должно отвлекать.

Практическое занятие № 8

Возьмитесь за организацию своего рабочего места.

1.9. Постоянно повышайте свой профессиональный уровень

Непрерывная учеба – самый важный принцип достижения продуктивности.

Важной причиной вашей нерешительности является ощущение того, что вы не компетентны, то есть нехватка знаний и навыков.

Постоянно повышайте свой профессиональный уровень, так как знания и навыки устаревают с огромной скоростью. «Если ваши дела не становятся лучше, значит они становятся хуже».

Правило: Непрерывное образование есть минимальное требование для достижения успеха в любой сфере.

Чем больше вы узнаете, тем больше приобретаете уверенности и стимула к своей работе.

Чем больше вы узнаете, тем больше можете узнать.

Практическое занятие № 9

Практика: с сегодняшнего дня заняться образованием. Поставьте цель, работайте план и действовать.

1.10. Качества, необходимые для достижения поставленной цели

10 качеств успешного человека

Успех и его достижение – одна из популярнейших тем в современной психологии. Написаны уже тонны книг на тему «как достичь успеха», а глянцевого журналы навязывают нам однотипные образы успешных людей.

Но что такое успех на самом деле? И действительно ли он в соответствии со стандартами общества: престижная высокооплачиваемая работа, автомобиль дорогой марки, одежда от известных дизайнеров?

Мне очень нравится в этом смысле высказывание «отца» коучинга (современной технологии помощи человеку в достижении его целей и раскрытии потенциала) Томаса Леонарда: «Клиент сам для себя определяет, что такое успех». Это дает возможность двигаться именно к своему успеху, а не к навязанному кем-то образу.

При этом у многих успешных людей, реализующих свои цели и свой потенциал, можно выделить общие черты, отличающие их от других. Чем успешный человек отличается от неуспешного?

Топ 10 качеств успешного человека:

1. Успешный человек ищет возможности, неуспешный – отговорки и все новые препятствия.

Возьмем такую ситуацию – нехватка денег. Успешный человек будет искать возможности заработать, знания, как управлять деньгами; неуспешный – причины, почему он не может заработать в «этой» стране.

2. Успешный человек действует, неуспешный откладывает действие на потом.

Успешный действует, несмотря на лень, страх, незнание. Неуспешный постоянно накапливает знания, которые не применяет, все время ждет благоприятного момента, а он все никак не наступает. Как метко подметил один мудрый человек: «Лето – мертвый сезон и пора отпусков, осень – пора отправлять детей в школу, зима – новогодние каникулы, весна – начало дачного сезона. А лучше жить-то когда?

3. Успешный стремится к большему, чем он есть сейчас, неуспешный предпочитает статус кво.

«Тогда не мог, а сейчас смог», - внутренний диалог успешного человека. «А зачем? И так сойдет», - внутренний диалог неуспешного человека.

4. Успешный падает и снова поднимается, неуспешный боится упасть, совершить ошибку, а если падает, то уже не стремится подняться.

В биографиях знаменитых людей часто можно прочесть о моментах поражения, серьезных потерях. Это своеобразный момент истины, поведение в котором и определяется успешность человека.

5. Успешный – самомотивированный, неуспешному нужна мотивация извне.

Как правило, успешный мотивирован азартом, желанием доказать свою силу, искренним интересом к самой деятельности. Неуспешного надо постоянно мотивировать материальными благами, одобрением окружающих.

6. Успешный рискует, неуспешный боится рисковать

К счастью или к сожалению, жизнь непредсказуема, и в самый лучший план могут смешаться неблагоприятные обстоятельства. Успешный человек понимает это и делает шаг в неизвестность.

7. Успешный терпелив, готов долго идти к своей цели, неуспешный хочет все и сразу.

Кто-то из великих сказал: «Гений – это 1% везения и 99% упорного труда».

8. Успешный не боится отказов, неуспешного отказы выбивают из седла.
«Жизненный успех человека определяется количеством «неудобных разговоров», которые он выдержал», - Тимоти Феррис.

9. Успешный верит в себя, неуспешный верит словам других о себе.

Показателен в этом смысле психологический эксперимент: по сговору все участники называли квадрат кругом, и только один участник, который не знал о сговоре, утверждал обратное. Большинство людей, не знавших о сговоре, через некоторое время соглашались с общей точкой зрения.

10. Успешный следует зову большой Мечты, достойной цели в жизни, неуспешный преследует мелкие цели

Истории известно немало примеров, когда настоящий успех приходил к тем, кто выбирал недостижимую на первый взгляд цель, которая значительно превышала их возможности на момент выбора.

Каждый человек может стать успешным, если захочет и разовьет в себе необходимые качества.

Секреты успешного человека

1. Будьте экспертом. Экспертам доверяют. Экспертов находят сами. Экспертов ценят высоко. Экспертность – это вовсе не оконченная докто-

рантура, а всего лишь немного большие знания предмета, чем знания вашей целевой аудитории. И умение это преподнести.

2. **Продавайте всегда.** Ваше время – деньги. Если время не приносит денег (или их эквивалента), время потраченное впустую. Поэтому, каждый день «лично!» продавайте что-то. Даже если это мелочь. Можно продавать свой совет (за обед, например), порадовать Вашу компанию рядом. Продавать ручку незнакомцу, в органах отчетности. Главное - поддерживать навык продаж.
3. **Будьте неудобны.** Чем более Вы удобны – тем все больше Вас используют (без Вашей выгоды). Так вы десять раз сходите за пивом, поговорите с соседями, помоете пол и настройте компьютер. У других. Не стоит думать, что Ваше «доброе» дело вспомнят по достоинству. Еще раз, два, и вас будут нагибать каждый раз. А в это время вы будете терять время на новые возможности.
4. **Обещайте многое.** Даже если Вы не справитесь, то всегда можете найти человека, который сделает это за половину суммы заплаченной Вам. Сейчас мой порог – 30%. Нужно стремиться к 10%.
5. **Контролируйте ситуацию.** Никогда не ссылайтесь на обстоятельства. Будьте ответственны за свои поступки. Люди это ценят и доверяют Вам намного больше, чувствуя в Вас надежного человека.
6. **Знайте кто Вы.** Чем вы увлекаетесь, с чем работаете, к чему стремитесь. Знайте это четко. И оформите свою визитную карточку соответственным образом.
7. **Ищите контакты.** Каждый день знакомьтесь с новыми людьми. На улице, на выставках, на работе, в интернете. Давайте всем свою визитную карточку. Бывает так, что она может сработать даже через 5 – 10 лет.
8. **Используйте Ваши контакты.** Знакомьте Ваших знакомых, показывая как и где они могут быть полезны друг другу.
9. **Узнавайте новое по Вашей теме.** Исключая общественные новости. Если случится что-то действительно важное, вы узнаете об этом.

- 10.Люди всегда что-то покапают.** Постоянно анализируйте это. И делайте так чтобы они покупали это «что-то» у Вас.
- 11.Поднимайте цену.** Не стоит жалеть клиентов (уж поверьте, они то Вас не пожалеют) – поднимайте цену. Если товар эксклюзивный - поднимайте в три раза. Кстати, в бизнесе, в котором я это сделал – продажи также увеличились в почти в три раза. Т.Е. прибыльность увеличилась на 9. Так как, никаких дополнительных маркетинговых ходов не предпринималось.
- 12.Используйте стереотипность мышления.** Люди имеют стереотипы, которые внушают им доверие. Например, одна страничка с контактами и описанием привлекает больше лидов (так как похоже на частное объявление), но продает плохо. Многостраничный Интернет магазин на хорошем движке продает намного лучше. Хотя и делается он тоже за 20 минут. Человек в хорошем костюме продает лучше, чем в спортивном. Ищите стереотипы Вышей целевой аудитории.
- 13.Лучше раз вовремя, чем два раза правильно.** Как говорила одна из моих девушек: лучше отдался сразу, чем мучить себя, придумывая отмазки. Другими словами – лучше сделать и жалеть, чем жалеть, что не сделала. Это многие знают, но почти никто не следует этому. Например, еще можно успеть, здесь.
- 14.Удовлетворяйте желания.** Продавайте то, что ХОЧЕТ ваша ЦА. Если же, Вы понимаете, что это им навредит (как часто и бывает) – пакуйте товар так, как они хотят. А внутри – то, что им нужно.
- 15.Делайте маленькие сюрпризы.** Отсылайте поздравительные открытки, «киндер сюрпризы» тем людям, которые Вам интересны. Когда им потребуются услуги, которые Вы оказываете, они обязательно вспомнят про Вас (и напрочь забудут про Ваших конкурентов).
- 16.Всегда просите в два раза больше.** Дадут – замечательно (а это бывает в 6 случаях из 10). На крайний случай ведь можно сделать скидку 20%.
- 17.Любой из описанных здесь способов может оказаться не верным.** Ваше задание – придумывайте свои. Вы, и только Вы, знаете свои стра-

тегии успеха. И если Вы проанализируете успешные моменты Вашей жизни и найдете закономерность (а главное – будете использовать свои принципы) – вы обречены на успех.

Контрольные вопросы

1. Какие качества успешного человека вы выделяете в себе?
2. Какие качества для достижения успеха не хватает вам?
3. Чтобы вы добавили к перечисленным вами качествам?

РАЗДЕЛ II

2.1. Знайте и используйте свои особые таланты

Вы – уникальны. У вас есть талант, которого нет ни у кого другого. Именно вы, развив в себе определенный талант, будете непревзойденным в своем деле и можете войти в число выдающихся людей своего времени.

Ваша задача выявить ваши уникальные таланты. Вы можете решать определенные дела быстрее и лучше других. Постоянно анализируйте свои уникальные таланты. Какие вопросы вы решаете легко? Какие занятия вам интересны? Что дается вам с легкостью?

Необходимо устроиться так, чтобы то что приносит вам удовольствие, приносило и доход. Один из самых важных вопросов – выбор рода занятия по душе и посвящение себя выбранному делу. К чему лежит душа?

Практическое занятие № 10

Задайте вопросы – В чем я специалист? Что мне нравится больше всего делать? Что повлияло на успех моей карьеры? Какое бы занятие вы себе выбрали? Какие таланты у вас имеются?

2.2. Определите сдерживающие факторы

Что ограничивает скорость, с которой вы движетесь в цели? Что останавливает? Почему не достигли цели?

Во всем виноват сдерживающий фактор.

Необходимо найти его и свести к нулю эффект, обусловленный его влиянием.

Это может быть человек, недостаток информации, недостающее качество или еще что-то.

Согласно правила 80/20 80% - это внутренние факторы – они внутри вас, ваших качеств, способностей, привычек, взглядов на жизнь или знаний.

20% - внешние факторы.

В своей личной жизни тоже надо часто заглянуть внутрь себя, оценить качества характера, привычки.

Практическое занятие № 11

Определите самую важную цель вашей жизни и определите, что мешает достичь ее – вы или внешние факторы.

2.3. Разбить сложную задачу на куски

Конфуций: «Путешествие длиной в 100 км начинается с шага».

Выполняя самую сложную задачу – делай это поэтапно. Любой этап не далее, чем виден горизонт. И любой новый этап откроет новый горизонт. Успех в жизни сопутствует тем, кто привык решать в деле по одной задаче, переходя к другой лишь после того, как довел до конца текущую.

Практическое занятие № 12

Возьмите задачу, которую вы не решается начать. Расчлените и сделайте 1 шаг, затем второй и т.д.

2.4. Принуждайте себя к действию

Правило. Для приобретения успеха необходимо непрерывно и без устали прикладывать физическую и ментальную энергию к решению проблемы. – Эдисон

Большинство людей ждет, что кто-то возьмет ответственность за их жизнь и не принуждают себя действовать. Только 2% людей способны работать самостоятельно. Это лидеры. Ваша задача стремиться к этому.

Необходимо приобрести привычку принуждать самого себя к действию. Ваши требования к работе должны быть выше требований начальника. Встаньте раньше, работайте больше, спать – позже. Работать надо так, будто у вас 1 день перед длительным отпуском. У вас повысится самооценка.

Практическое занятие № 13

Разработайте план, поставьте жесткие сроки и выполняйте их.

2.5. Доведите свои внутренние силы до максимума

Физические, умственные и эмоциональные силы – это то, на чем зиждется ваша работоспособность. Их надо беречь и пополнять. Обязательно решите вопрос отпуска. Отдыхайте каждый день 20 – 30 мин., каждую неделю – 1 день, каждый год – 14-21 день.

Придерживайтесь диеты спортсмена мирового класса. Следите за питанием.

Практическое занятие № 14

1. Какими физическими нагрузками я себя обеспечиваю и хватает ли мне их?
2. В чем я должен проявлять умеренность?
3. Чему бы я хотел научиться, чтобы поддерживать хорошую работоспособность?
4. Что плохо влияет на мое здоровье?

2.6. Способы сделать свою жизнь успешнее

Хотите поймать удачу? Узнайте о 10 привычках, которые нельзя приобретать. Многие проблемы возникают из-за нашего ума. Чаще всего они не являются результатом каких-либо событий, неудач, либо действий других людей. Освободившись от 10 форм ошибочного поведения, можно быстро улучшить свою жизнь.

1. **Не делайте поспешных выводов.** Эта привычка может усложнить жизнь двумя способами. Во-первых, мы полагаем, что знаем, что произойдет, поэтому отключаем свое внимание, и начинаем действовать на основе этого предположения. Люди – никудышные прорицатели. Большинство из их предположений неверны, а отсюда – неверны и их действия.

Вторая сторона этой привычки – мы возомнили, что умеем читать мысли, и как будто бы знаем, почему другие люди делают то, что они делают, или что они думают. Опять неверно, причем в корне. Именно эта глупость разрушает отношения как никакая другая.

2. **Не драматизируйте.** Многие раздувают смертельно-опасные катастрофы из мелких неудач, и соответствующим образом реагируют. Привычка делать из мухи слона порождает тревогу, которая либо не существует, либо настолько мала, что и беспокоиться не о чем.
3. **Не придумывайте правил.** Огромная часть всех этих «надо» и «должен», с которыми вы носитесь, наверняка бесполезна. Все, что они вам дают, так это нервозность и чувство вины. Зачем? Следуя этим воображаемым правилам, вы забиваете мозг ненужными препятствиями и ребяческими порядками. А когда вы пытаетесь перенести эти правила на других, то превращаетесь в пугающего нудного нытика или самоуверенного фанатика.
4. **Избегайте стереотипов и ярлыков.** Слова, которые вы используете, могут вас подставить. Язык негатива и критики порождает такое же мышление. Пытаясь втиснуть вещи в определенные категории, вы пере-

стаете видеть их реальное значение, тем самым, ограничивая свое мышление до абсолютной бесполезности. Посмотрите – что там. Не вешайте ярлыки. Вы будете удивлены тем, что увидите.

5. **Не будьте перфекционистом.** Жизнь не только «черное или белое»!, либо «все или ничего». В большинстве случаев «достаточно» означает именно достаточно. Если будете искать идеальную работу, то вы, скорее всего, никогда ее не найдете. При этом все другие работы будут казаться вам хуже, чем они есть на самом деле. Будете искать идеальных отношений, и, вероятно, проведете всю жизнь в одиночестве.
6. **Не обобщайте.** Одна-две неудачи – еще не признак постоянного провала. А случайный триумф не превращает вас в гения. Единичное событие – хорошее или плохое – или два-три события не всегда служат признаком затяжной тенденции. Как правило, вещи являются тем, чем они являются, и не более того.
7. **Не принимайте близко к сердцу.** Большинство людей, даже ваши друзья и коллеги, не думают и не заботятся о вас 99% своего времени. Народ из вашей организации, либо живущий по соседству даже, наверное, никогда о вас и не слышал. Да, собственно, и не хочет слышать. Жизненные подъемы и спады, теплота и равнодушие других людей не имеют лично к вам никакого отношения. Если они будут притворяться, это лишь заставит вас почувствовать себя более несчастными, чем нужно.
8. **Не верьте эмоциям.** То, что вы чувствуете, не всегда является верным показателем того, что происходит на самом деле. Просто потому, что вы это чувствуете, не означает, что это правда. Иногда источником эмоций может послужить усталость, голод, раздражение, или же просто насморк. Чувствуете вы себя хорошо или плохо – будущее от этого не изменится. Чувства могут быть истинными, но они не есть истина.

Прочти, подумай, пользуйся

Три вещи не возвращаются обратно: время, слово, возможность

Три вещи не следует терять: спокойствие, надежду, честь.

Три вещи в жизни наиболее ценны: любовь, убеждения, дружба.

Три вещи в жизни никогда не надежны: власть, удача, состояние.

Три вещи определяют человека: труд, честность, достижения.

Три вещи разрушают человека: вино, гордыня, злость.

P.S. но иногда все поймешь, пройдет целая жизнь.

Тантра успеха

РАЗ. Давай людям больше, чем они ожидают, и делай это с радостью.

ДВА. Возьми себе в супруги того, с кем тебе всегда есть о чем поговорить.

Когда ты станешь старше его/ее способность к общению будет так же важна, как и все остальное.

ТРИ. Верь не всему, что слышишь, отдавай все, что имеешь и спи столько, сколько хочешь.

ЧЕТЫРЕ. Если ты говоришь «Я люблю тебя», имей ввиду именно это!

ПЯТЬ. Если ты говоришь «Мне очень жаль», смотри человеку в глаза.

ШЕСТЬ. Будь помолвлен/а как минимум полгода, прежде, чем вступить в брак.

СЕМЬ. Верь в любовь с первого взгляда.

ВОСЕМЬ. Никогда не смейся над мечтами других. Люди, которые не имеют мечты, имеют не много.

ДЕВЯТЬ. Люби глубоко и страстно. Возможно, твое сердце будет разбито, но это единственный путь испытать жизнь полностью.

ДЕСЯТЬ. При разногласиях спорь справедливо. Не допускай оскорблений.

ОДИННАДЦАТЬ. Не суди о людях по их родственникам.

ДВЕНАДЦАТЬ. Говори медленно, а думай быстро.

ТРИНАДЦАТЬ. Если тебе задали вопрос, на который ты не хочешь отвечать, улыбнись и спроси «Почему ты хочешь это знать?»

ЧЕТЫРНАДЦАТЬ. Помни о том, что большая любовь и большие успехи несут большой риск.

ПЯТНАДЦАТЬ. Говори «Будь здоров!», если слышишь, что кто-то чихает.

ШЕСТНАДЦАТЬ. Если ты проиграл, извлеки из этого урок.

СЕМНАДЦАТЬ. Помни три важные вещи: собственное достоинство, уважение к другим, ответственность за все свои действия.

ВОСЕМНАДЦАТЬ. Никогда не позволяй маленькой ссоре испортить большую дружбу.

ДЕВЯТНАДЦАТЬ. Если ты обнаружил/а, что совершил/а ошибку, тут же исправь ее.

ДВАДЦАТЬ. Улыбайся, когда отвечаешь на телефонный звонок. Позволивший, заметит это по твоему голосу.

ДВАДЦАТЬ ОДИН. Проводи время сам с собой.

НУ, А ТЕПЕРЬ ПРИЯТНАЯ ЧАСТЬ!

Эта Тантра тотем была послана тебе, чтобы принести тебе счастье.

Контрольные вопросы

1. Что помогает тебе в этой жизни быть счастливым?
2. Что для тебя наиболее ценно в этой жизни?
3. Какие три вещи для тебя наиболее важны?

Раздел III

3.1. Стимулы в работе

Чтобы работа лучше спорилась – вы должны подзадоривать себя. 95% ваших эмоций определяются тем, какие разговоры вы ведете сами с собой. Не то, что происходит, а то, как вы себе интерпретируете происходящие события, определяет ваше отношение к ним.

Именно ваша версия на происходящие события поднимет или опустит ваше настроение. Вы должны стать бесповоротным оптимистом. Вы должны приобрести привычку положительно относиться к словам, действиям, реакциям людей и ситуациям вокруг вас. Не позволяйте трудностям создавать вам негатив. Уровень высокой самооценки – главный фактор в ваших делах «Я себе нравлюсь... Я могу, я могу...»

- 1) Оптимисты стараются найти положительные стороны в любой ситуации.
- 2) Оптимисты стараются извлечь полезные советы из всего, что у них произошло. Трудности - не препятствие, но урок.
- 3) Оптимисты всегда ищут решение в отношении любой проблемы.

Оптимисты рассуждают и говорят о своих целях. Они чаще смотрят вперед, чем назад.

Чем более позитивное отношение к окружающим и работе, чем более мотивированы ваши действия, тем легче и решительнее вы доведете свои дела до конца.

Практическое занятие № 15

Говорите с людьми лишь о позитиве. Поменьше критикуйте и обвиняйте других людей. Устремите свою энергию в будущее. Никогда не останавливайтесь на достигнутом.

3.2. Творчески распределяйте свое время

Один из лучших способов улучшить свою работоспособность – это творчески распределить свое время. Вы должны откладывать некоторые свои дела на потом! Всегда начинайте с главных дел!

Основная разница между людьми, добивающимися успеха и остальными, состоит в том, какие дела они откладывают на потом.

Откладывайте, поручайте другим или вовсе исключайте из повестки дня дела, которые не имеют большого значения. Иными словами, избавляйтесь от ... проблем. Займитесь основными.

Приоритетная задача – это та, которую вам необходимо решить лучше и скорее всего.

Второстепенная – это та, которую можно сделать хуже, главное позднее, если вообще надо.

Правило: взять собственное время и жизнь под контроль можно только в той степени, в которой вы готовы прекратить заниматься второстепенными делами.

Нет – основное слово в планировании и в жизни. Употреблять надо всякий раз, когда речь заходит о неприоритетных делах. Чтобы начать новое дело, необходимо завершить то, что вы делали до сих пор или отложить. Ваша задача посвятить время делам, влияющим на вашу жизнь и карьеру. Фильтруйте задачи!

Практическое занятие № 16

Подвергайте анализу свои занятия в жизни. Оценивайте их по значимости. Выделяйте главное.

3.3. Выполняйте самую трудную задачу в первую очередь

Необходимо начинать работу с самой трудной задачи.

Алгоритм выбора трудной задачи.

1. В конце рабочего дня составьте перечень всего, что необходимо сделать в течение дня.
2. Упорядочьте в своем дневнике задач, используя метод «АБВГД», а также правило 80/20.
3. Выберите задачу А1 самую важную, имеющую самые важные последствия.
4. Как следует подготовьтесь к выполнению этой задачи.
5. Уберите свое рабочее место.
6. Принуждайте себя начать и довести ее до конечного результата без остановки, не отвлекаясь.
7. Поступайте так в течение 21 дня.

Начиная с самой трудной задачи, вы избавитесь от склонности ..., возьмете в руки свое будущее. Вы станете самым продуктивным сотрудником.

3.4. Принцип слоновьих задач

Разрезайте задачу на подзадачи. Если задача очень большая и трудная - разрезайте ее на части. Любая часть – одна задача в один день. Чем большую задачу вы смогли решить, тем выше ваша самооценка.

Другой метод – приобретение стимула – швейцарский сыр. Данный метод хорош тогда, когда данной проблеме можно уделить лишь порции времени.

3.5. Сегментация времени

Это означает, что вы работаете строго по графику над крупной задачей.

Умение вырезать из потока своей жизни подобные временные куски - важный момент в достижении успеха в жизни. Необходимо выделять определенное время – час, два – и выполнять необходимую работу (телефонный звонок клиентам, читать литературу и т.д.).

Умение заблаговременно планировать свой рабочий день, а также выделять в нем непрерывно промежуток времени для конкретной задачи – ключ к успеху.

Заблаговременно составленный личный план, где все спланировано по времени – мощный инструмент для достижения успеха.

Надо встать пораньше и трудиться.

Практическое занятие № 17

Постоянно думайте о том, как вы можете выделить большие куски времени. Тратьте их на важные задачи, контролируйте время.

3.6. Чувствуйте неотложность

«Не медлите. Времени никогда не будет вполне достаточно. Начинайте с того места, на котором стоите, и работайте с помощью тех инструментов, которые оказались под рукой: лучшие найдутся потом, по ходу работы» - Наполеон Хилл.

«Ставка на действие» - это наилучшее качество людей, демонстрирующих успех.

Высокопроизводительные люди тщательно продумывают свои действия, план их реализации, а также приоритеты. После чего начинают сразу действовать, проявляя завидное упорство в достижении конечного результата. Их работе присущ высокий темп, плавность, непрерывность и объем бывает огромен по сравнению с достижениями «среднего работника». Люди, снискавшие настоящий успех, отличаются от других тем, что они от работы получают «кайф», эйфорию, т.е. наркотик. – В этом состоянии вы переживаете всплеск интеллектуальной активности, эмоциональный подъем.

Задачи просты и понятны. Вы довольны собой, вы спокойны и уверены в своих силах. Ваша интуиция обостряется, проницательность, блестящие идеи, «прорыв» в работе позволяет вам идти вперед со скоростью лайнера.

Для этого необходимо развить чувство неотложности. Это внутренний стимул немедленно приступить и предельно быстро выполнить ее. Высокий темп работы способствует успеху. Чем быстрее вы будете начинать и выполнять работу, тем больше у вас будет энергии.

Слова «сделай это немедленно» ... очень помогают в работе.

Практическое занятие № 18

Начните с сегодняшнего дня воспитывать в себе чувство неотложности в отношении всего, особенно важных задач. Там, где вы можете – там и начинайте применять этот принцип. Проявляйте работоспособность в каждой сфере своей жизни.

3.7. Одна задача – одна работа

Ваша способность выбирать важную из совокупности задачу, а затем целеустремленно выполнять ее до полного завершения – ключ к успеху.

Любому шедевру предшествует длительный период напряженных, целенаправленных усилий.

Принцип «1 задача – 1 работа» - начав работу над задачей, вы продолжаете работать над ней, не отвлекаясь на посторонние дела, пока она не будет выполнена на 100%. Когда вы сразу выполнили работу, то возвращаясь к прерванной проблеме, вы тратите время на то, чтобы сориентироваться, что было сделано и что предстоит. Необходимо «раскачаться», т.е. преодолеть инерцию и т.д. Время увеличивается в несколько раз по сравнению с «1 задача – 1 работа».

Самодисциплина и самоконтроль – суть высокой работоспособности.

Настойчивость – это самодисциплина в действии. Со временем вы будете способны к достижению любой цели. Вы – хозяин своей судьбы.

Ключ – определить самую важную для вас задачу и немедленно приступить к ее выполнению и выполнять!

Практическое занятие № 19

Действуйте! Определите самую важную задачу и выполняйте, не теряя времени!

Начав, не позволяйте себе останавливаться.

РАЗДЕЛ IV

4.1. Качества, необходимые специалисту

Если ты прочел эту методичку до этого момента, то в душе ты предприниматель, то есть человек предпринимающий попытку изменить свою жизнь к лучшему, разнообразить её, стать личностью. Наберись еще терпения и подумай над следующим.

Семь качеств предпринимателя

1. Специфика и мощь природного потенциала. Лидер с момента появления на свет стремится к первенству.
2. Техничко-рациональное развитие, согласованное с «изо» природного потенциала.
3. Амбиции. Амбиция – это волевое стремление, способность к действию. Без амбиций ум бесполезен. Воля важна также, как и ум. Выше поднимается тот, у кого сильнее воля, а не тот, у кого больше ума.
4. Любовь к собственному делу. Лидер должен любить свое дело. Оно должно ему нравиться.
5. Высочайший уровень профессиональных знаний. Лидер – профессионал высочайшего класса.
6. Независимость от обстоятельств. Уверенность в правильности выбранного пути и предпринятых шагах.
7. Рациональность основанная на интуиции. Интуиция – это вспышка разума, указывающая лидеру нужное направление действия.

Вывод

Если человек не меняет себя, не преодолевает свои комплексы, не осуществляет изменение своего сознания, он обречен на поражение в любой ситуации. Истинна этой синемологии состоит в том, что причина вечных неудач человека заключена в нем самом. Меняйтесь и мир изменится. Повернется к вам тем, что вы представляете себе в своем сознании. Учитесь, думайте, побеждайте.

Контрольные вопросы

1. Кто ты? Кем рожден?
2. Согласен ли ты поменять свою жизнь?
3. Могут ли все быть предпринимателями?

4.2. 10 практических советов

Что отличает бизнесмена высшего уровня, от человека имеющего много денег. Или 10 практических рекомендаций Лидеру.

1. Крупному бизнесмену не следует мошенничать и компрометировать себя бесчестными поступками, которые разрушили бы его имидж.
2. Бизнесмену необходим менталитет единственного человека, владеющего абсолютным правом на идею, проект. Самые крупные проекты обязаны своим рождением молчанию лидера: Все, что преждевременно рассказывается членам семьи или сотрудникам, - заканчивается неудачей.
3. Лидер должен остерегаться глупцов. Глупость несостоятельна в созидании, но в разрушении безукоризненных дел она часто бывает гениальна. Глупца никогда нельзя недооценивать, держась от него подальше, как в личной жизни, так и в работе.
4. Бизнесмен должен культивировать собственную манеру поведения. При встрече двух бизнесменов они должны убедиться в том, что имеют дело с человеком умным и честным, выполняющим свои обещания без хвастовства, хамства и ...
5. Основная тактика бизнесмена, который хочет заключить сделку, состоит не в том, чтобы понравиться партнеру, а в том, чтобы изучить его интересы и потребности. Чтобы начать выгодное сотрудничество, необходимо знать интересы партнера.
6. Бизнесмен никогда не должен смешивать личные и деловые взаимоотношения – это не способствует получению прибыли. Женщина может воспользоваться своей привлекательностью и шармом для достижения успеха,

при условии, что будет демонстрировать превосходство, красоту и интеллект элегантно и с умом.

Как только в деловую сферу проникают эмоции, секс или любовь – бизнес заканчивается. Бизнес – это точное соотношение частей, поэтому впускать в него детей, супругов, секс или эмоции – бессмысленно.

7. Бизнесмен должен знать, что за воплощение великой идеи надо платить. Наивысшую цену имеет человек, а не вещь. С хорошими друзьями и одним большим желанием бизнесмен только теряет время.
8. Бизнесмена отличают утонченный вкус в личной жизни: в еде, одежде, музыке и т. Д. Необыкновенный стиль в деловой сфере.
9. Настоящий менеджер (бизнесмен), чтобы зарабатывать, должен уметь обслуживать. Истинный лидер – тот, кто умеет обслуживать. Бизнесмен, умеющий работать с клиентами, удерживает их всю жизнь. Клиент – это важнейший ключ к рынку. В бизнесе нет места благотворительности, бизнесмен не центр соц. Помощи.
10. Все в мире функционирует благодаря лидерам. Успех лидера – это достижение наивысшего результата деятельности, приносящего пользу всем тем, кто на него работает. Лидеру не следует мнить себя великим манипулятором, вести себя подобно вору или мошеннику в ущерб системе. Реализуя себя он, должен приносить пользу окружающим.

Контрольные вопросы

1. Кто вы по сути лидер или ведомый?
2. В каких ситуациях вы были лидером?
3. Хорошо ли быть лидером?

Резюме

1. «Подготовьте стол». Определитесь с полной ясностью к чему вы стремитесь. Ясность цели – необходимая вещь. Изложите на бумаге свои цели и задачи.
2. Планируйте свой день. Думайте на «бумаге». Каждая минута, потраченная вами на планирование – экономит до 10 минут на практике.
3. Правило 80/20 во всем. Двадцать процентов из всех дел соответствуют 80% достигаемых вами результатов. Направьте все усилия на выполнение 20% дел.
4. Думайте о последствиях. Ваши самые важные задачи, это те, которые влекут за собой серьезные последствия, как «+», та и «-». Уделяйте им повышенное внимание.
5. Применяйте метод «АБВГД». Перед началом работы поставьте каждой задаче свой приоритет. Начните с главной. Более важное дело в первую очередь.
6. Основное внимание – ключевым категориям результатов. Определите эти результаты и старайтесь их достичь в течение дня.
7. Закон «вынужденной» производительности. У вас не хватит времени на все дела, но на важные всегда найдется час. Определите эти дела.
8. Тщательно подготовьтесь, прежде, чем начинать.
9. Тщательно повышайте свой класс. Чем больше знаний и умений приобретаете вы в своей сфере, тем легче вы справитесь с важной задачей и найдете ее решение.
10. Знай и используй свои таланты. Направьте свою энергию на выполнение соответствующих задач, исходя из того, где вы очень сильны и компетентны.
11. Определите сдерживающие факторы. Умение определять «узкие» места, «слабые» звенья, а затем устранять их, позволит вам эффективно решать любые задачи, ускоряя положительный результат.

12. Одна работа за один день. Вы в состоянии выполнить самую сложную работу, осуществляя ее поэтапно.
13. Принуждайте себя к действию. Представьте, что срочно надо уехать и в течение дня закончить все дела. Такая психологическая установка поможет повысить вашу дисциплину.
14. Доведите до максимума собственные внутренние силы. Определите время суток, когда ваша физическая и интеллектуальная активность достигает своего максимума, планируйте на это время свои самые важные задачи.
15. Обеспечьте себе стимулы для работы. Находите положительные стороны в любой ситуации. Концентрируйте внимание на поиске решения проблем.
16. Творчески распоряжайтесь своим временем. Научитесь откладывать на потом малозначимые задачи, для того, чтобы находить время на основные проблемы.
17. Выполняйте трудную задачу в первую очередь. Начинайте с самой сложной задачи. Проявляйте упорство в ее решении до конца.
18. «Разрезайте трудную задачу на ломтики». Разбейте сложную задачу на подзадачи и начните поэтапно выполнять любую из подзадач – будет решена и сложная.
19. Практикуйте сегментацию времени. Организуйте день таким образом, чтобы в течение одного куска времени решить 1 вопрос без остановки.
20. Чувствуйте неотложность. Выработывайте привычку работать быстро с важными задачами. Приобретайте репутацию человека, способного работать быстро и качественно.
21. Одна задача – одна работа. Определитесь с приоритетами, приступайте к самой важной задаче и трудитесь над ней без остановки до 100%-го результата.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Приложение 1

Здоровье – путь к богатству

Древние учили, что все, что оказывает влияние на мозг, воздействует и на тело. Но в 17 веке, медики и ученые разделили человека на две независимые составляющие: тело и разум. Соответственно, болезни были либо душевные, либо телесные, и лечили их совершенно разными способами.

И только сейчас мы снова возвращаемся к прежней точке зрения на исцеление человека.

Человек несет ответственность как за свои болезни, так и за свое выздоровление. В медицинской литературе описано много примеров исцеления тяжело больных людей, если они действительно верили в возможность своего выздоровления, а главное – в возможность самостоятельно влиять на течение болезни и ее конечный исход.

Чтобы избавиться от болезни, нужно избавиться от негативных мыслей, страхов, беспокойства – нужно привести в порядок свою душу. Давайте же разберемся, на какие органы влияют наши конкретные мысли и страхи и, к каким заболеваниям это может привести.

Болезни сердца зачастую возникают как следствие недостатка любви и безопасности, а также от эмоциональной замкнутости. Человек, не верящий в возможность любви или же запрещающий себе проявить свою любовь к другим людям, непременно столкнется с проявлениями сердечно-сосудистых заболеваний. Контакт со своими истинными чувствами, с голосом собственного сердца, в значительной мере облегчает течение сердечных болезней, со временем приводя к частичному или полному выздоровлению.

Артриты, как замечено, поражают людей, которые не могут сказать «нет» и обвиняют других в том, что их эксплуатируют.

Гипертония нередко возникает по причине самоуверенного желания взять на себя непосильную нагрузку, трудиться без отдыха, потребностью оправдать

ожидания окружающих людей, остаться значимым и уважаемым в их лице, в связи с чем происходит вытеснение собственных глубинных чувств и потребностей. Проблемы с почками бывают вызваны осуждением, разочарованием, неудачей в жизни, критицизмом. Эти людям постоянно кажется, что их обманывают и попирают. Подобные чувства и эмоции приводят к нездоровым химическим процессам в теле. Сбой иммунной системы и, как следствие, простуда являются для человека сигналом со стороны организма: «Остановись, сделай передышку, ты слишком многое пытаешься успеть».

Астма, проблемы с легкими бывают вызваны неумением (или не желанием) жить самостоятельно.

Желудочные проблемы – язвенный колит, запоры – являются следствием переживания ошибок прошлого, не желание раскрепостить старые идеи и взять ответственность за настоящее. Желудок чутко реагирует на наши проблемы, страхи, ненависть, агрессивность и зависть. Подавление этих чувств, нежелание признаться себе в них, попытка проигнорировать и «забыть» их вместо осмысления, осознания и разрешения могут стать причиной различных желудочных расстройств.

Длительное раздражение, имеющее место в состоянии стресса, ведет к гастриту.

Запоры свидетельствуют об избытке накопленных чувств, представлений и переживаний, с которыми человек не может или не желает расставаться, не может освободить место для новых.

Изжога свидетельствует о вытесненной агрессивности.

Проблемы со зрением – не желание что-то видеть, неприятие окружающего мира таким, каков он есть. Аналогично – проблемы со слухом. Недослышание, глухота наступают тогда, когда мы пытаемся игнорировать информацию, которая приходит к нам на аудиальном уровне.

Инфекционные заболевания. Пусковыми механизмами являются раздражение, злость, досада. Любая инфекция указывает на не изжитый душевный разлад. Слабая сопротивляемость организма, на которую накладывается инфицирование, связано с нарушением душевного равновесия.

Ожирение – проявление тенденции защищаться от чего-то. Чувство внутренней пустоты часто пробуждает аппетит. Процесс поглощения пищи обеспечивает многим людям ощущение «приобретения». Но душевный дефицит не заполнишь едой.

Проблемы с зубами чаще всего бывают вызваны нерешительностью, неумением принимать самостоятельные решения. Такой человек страшится последствий своих решений. Кариес отнимает у зубов твердость. Именно таким образом иммунная система человека реагирует на внутреннюю нестойкость желаний, неуверенность в достижении избранной цели, сознание «непреодолимости» жизненных трудностей.

Проблемы со спиной могут быть следствием переживаемого недостатка поддержки, внутреннего перенапряжения, излишней требовательности к себе.

Бессонница – бегство от жизни, нежелание признавать ее теневые стороны. Нужно найти истинную причину беспокойства, научиться подводить итоги дня, вернуть себе нормальный ритм, разрешить себе вечером уход в сон – все это может разрешению проблем.

Полоса несчастных случаев, свидетельствует о том, что человек чувствует себя в чем-то виноватым и рефлексивно наказывает себя.

Даже такое заболевание, как рак, считающееся неизлечимым, в некоторых случаях поддается лечению.

И, как заключение: 10 правил душевного равновесия.

1. Всегда думайте только о хорошем. О чем человек размышляет, тому и уподобляется.
2. Умейте благодарить. Благодарный человек никогда ни в чем не нуждается.
3. Не возвеличивайтесь в собственных глазах. Высокомерие искажает воспринимаемую вами действительность.
4. Не пугайтесь трудностей на вашем пути. Страх парализует волю и угнетает дух.
5. Извлекайте пользу из ваших неудач. Если жизнь подносит вам лимон, сделайте из него лимонад.

6. Не останавливайтесь на достигнутом. Не спешите ставить точку, если можно поставить запятую.
7. Радуйтесь жизни. Оптимизмом продлевайте жизнь себе и тем, кто рядом с вами.
8. Владейте богатством, но не позволяйте богатству завладеть вами.
9. Заботьтесь о счастье других, лишь тогда вы почувствуете себя по-настоящему счастливыми.
10. Доверьтесь Богу. И ваша жизнь будет наполнена глубоким смыслом и совершенной гармонией.

Контрольные вопросы

1. Связано ли здоровье с условиями жизни?
2. Важно ли здоровье для достижения поставленных целей?
3. Почему люди болеют?

Приложение 2

Психология бедности и богатства

Там где богатый думает, как повысить свой доход, бедняк думает, на чем бы сэкономить. Там где богатый человек все усилия направляет на повышение дохода, бедный тратит столько времени и сил на то, чтобы при походе в различные магазины сравнивать цены и покупать там, где дешевле. Есть четыре привычки, четыре качества, которые мешают человеку стать богатым, причем не только финансово, но духовно разбогатеть. Итак...

У меня есть одна хорошая знакомая, которая по несколько раз в год отдыхает за границей, имеет шикарную машину, квартиру, дом, но все время жалуется на отсутствие денег в ее жизни, и словно в подтверждение этого иногда даже занимает деньги у знакомых. Как-то я ее попросил честно ответить на вопрос: «Считает ли она себя богатой?». На что она, звонко рассмеявшись, ответила мне вопросом на вопрос: «Какая же я богатая, если занимаю деньги?».

Парадокс заключается в том, что она искренне считает себя таким «середнячком», у которого дела идут «так себе», и даже наличие внушительной суммы на счетах в банке не меняют ни ее мышление, ни ее восприятие самой себя. И вот, что я подумал после разговора с ней. У нас у всех совершенно разное представление о бедности: один считает себя бедным, потому что носит уже который год подряд старые истоптанные туфли да не вылезает из долгов, а другой - потому что бриллианты в часах ни так велики, как хотелось бы. Значит проблема «бедность – богатство» скрывается только в нас самих, в своем собственном ощущении себя в этом мире.

Из этого следует, что некоторые люди, и их большинство, сознательно ограничивают себя во всем, так как на подсознательном уровне даже не допускают мысли о том, что могут жить лучше. Они, пока исповедуют психологию бедности, априори не смогут стать богатыми.

Так в чем же смысл психологии бедности? Есть четыре привычки, четыре качества, которые мешают человеку стать богатым, причем не только финансово, но и духовно разбогатеть. Итак...

1. Наверняка вам знаком такой тип людей, и надо сказать, что их достаточно много, которые вечно всем недовольны.

Недовольство для них – это больше, чем привычка, это скорее их образ мысли. Они не довольны своей судьбой – не в той стране, не в том городе и не у тех родились. Они не довольны работой, на которой они получают зарплату, которой, кстати, они тоже не довольны. Они по глупости думают, что большинство бед, которые их преследуют, и их финансовый достаток зависит именно от внешних обстоятельств, т.е. от каких-то там людей, которые «придумывают всякие плохие законы».

Это их самая большая ошибка. Ведь намного легче находить виноватых вокруг, чем заниматься поиском недостатков в себе. Загляните внутрь себя и поймите, что все, что происходит с вами, зависит только от вас самих. Обижаться можно сколько угодно, и строить из себя «жертву», но от этого ничего не изменится. Хватит страдать и жаловаться – лучше займитесь карьерой и станьте ответственным хозяином своей жизни.

Отсюда плавно вытекает второй пункт.

2. Бездействие – вторая «привычка», которая отличает богатого от бедного.

Заметили ли вы, что те люди, которые всех ругают и всем недовольны, как правило, совершенно пассивны и бездеятельны в том, что касается собственной жизни. Они на словах «очень хорошо знают», как правильно руководить страной, каких министров снимать, а каких нет, как строить дороги, как лечить людей, как остановить инфляцию, а в своей жизни они почему-то эти знания не применяют. Все на что их хватает, это обсудить на лавочке или в курилке насущные проблемы любого, но только не свои.

А ведь недаром основное правило жизни богатых людей, которое собственно и сделало их таковыми, звучит так: сегодня будешь активным и предприимчивым – завтра будешь богатым. А у нас что? Девиз «ленивцев» - сделай послезавтра то, что можно сделать сегодня. Лень и ленивый человек не считается чем-то из ряда вон выходящим – вполне себе обычное явление. А между тем, если лень представить в роли матери, то ее детьми будут голод и воровство. Что

мы и наблюдаем у ленивых людей. Так откуда тогда взяться богатству? Жизнь ведь не совсем сказка, и в ней лежа на печи вряд ли чего можно достичь. Да и в сказках всегда у главных героев присутствует ясный ум, смекалка, сообразительность, интуиция.

Так что можно, наверное, утверждать, что пассивное отношение к жизни является прямым следствием нищеты и бедности. Конечно, для бедного лентяя лучше поваляться на диване с бутылочкой пивка в место того, чтобы открыть газету и посмотреть вакансии для поиска дополнительной работы или более «хлебного» заработка. Он ведь что думает? «У меня есть работа, пусть низко оплачиваемая, зато стабильная. Чего я еще буду менять? И так сойдет.»

Эти «ленивцы» почему-то считают, что все вокруг им должны, и хорошую работу им тоже ДОЛЖНЫ предложить. И зарплата, по их теории, у них ДОЛЖНА быть такой, чтобы хватало на все и не важно, что уровень их образования не всегда дотягивает до соответствующего той зарплате уровня. И «по щучьему велению» не срабатывает, так как в реальной жизни все гораздо жестче – каждый сам за себя. Если вы сами дали согласие работать за предложенную зарплату, то нечего потом «плакаться» и сваливать все свои беды на «скупердя-начальника».

А предложи такому «ленивцу» хорошую работу с достойным заработком – найдет массу причин для отказа. Потому что страх перед ответственностью и большими деньгами «перетянет», оставив все, как и было раньше.

3. У бедных своя экономическая психология.

Ее особенность в том, что богатые, когда им не хватает денег, принимают решение больше зарабатывать, а бедные – меньше тратить. Дело в том, что им так проще быть экономными. И это ключевая мыслеформа, которая делает человека бедным.

Там где богатый думает, как повысить свой доход, бедняк думает, на чем бы сэкономить. Там где богатый человек все усилия направляет на повышение доходов, бедный тратит столько времени и сил на то, чтобы при походе в различные магазины сравнивать цены и покупать там, где дешевле. Так же человеку с психологией бедняка не лень ходить по разным инстанциям, собирая справки, добиваясь при этом ничтожного снижения тех же коммунальных платежей, где

разницы едва хватит на один поход в магазин, в то время, как эти силы можно было бы направить на поиски второй работы (как вариант). Если подытожить сказанное, то богатые тратят силы на привлечение средств, а бедные – на их удержание.

4.Еще одной из сопутствующих бедности привычек является жадность.

Причем поговорка о скупом, который всегда вынужден платить дважды, бедных людей не пугает. Они по-прежнему собираются там, где крупными буквами написано «Распродажа» или «Скидка».

И не надо думать что такая тотальная экономия является признаком невероятной мудрости. Это является лишь индикатором того, что у вас все признаки дисбаланса расходов и доходов, но подход к решению этой проблемы вы выбрали неправильный.

У меня есть подруга, которая является просто классическим примером человека с психологией бедности. Жила она в очень бедной семье, где покупка самого элементарного считалась событием. В 18 лет она ушла из дома и вот уже как 15 лет живет одна. И, хотя сейчас у нее все в порядке и есть определенный достаток, она никак не может в силу многолетней привычки пойти в магазин и позволить себе купить действительно дорогую вещь или сходить поужинать в дорогой ресторан, или сделать себе дорогостоящий массаж в салоне. Есть какой-то психологический рубеж, через который она никак не может перескочить. Представляете, она по-прежнему ходит в магазин и выискивает самые дешевые продукты и объяснить ей, что она может питаться в несколько раз качественнее – бесполезно.

Вот сидит в ней с детства этот животный страх – остаться без денег и ничего с этим поделать невозможно. А, как известно, рано или поздно, то чего ты больше всего боишься, к тебе и придет. Это как в том анекдоте, когда мужик едет в автобусе и про себя думает: «Господи, как мне тяжело! Жена - сволочь последняя, начальник – та еще скотина, соседи – все уроды, дети – подонки, которые думают только о себе». А сзади него сидит ангел и все тихо записывает.

А сам думает: «Странные у него желания, и каждый день ведь одно и то же, но если просит...».

Так и моя подружка – страх так сковал ее светлую голову, что она не смеет ни о чем мечтать, только лишь твердит, как умалишенная: «денег нет». Может пора уже расслабиться, получать от жизни удовольствия. Хватит ныть, а то ангел действительно подумает, что она очень сильно этого хочет. Зачем создавать себе преграды, а потом их же с трудом и преодолевать?

Открою вам верный способ проверить жадный человек или нет. Со 100% гарантией вы можете определить скупого человека по тому, сколько он оставляет на чай и оставляет ли вообще. Если нет – перед вами скупердй. Ведь по тому, как мы расплачиваемся, можно определить, что о себе мы заявляем. Если мы ничего не оставляем, то мы заявляем следующее – мне жалко дать денег, потому что мне самому не хватает. А сзади каждого из нас сидит ангел и записывает.

Так что в следующий раз, идя в кафе или ресторан, расплачиваясь с парикмахером или оплачивая какую-либо услугу крепко задумайтесь и... вспомните об ангеле.

Вам сторицей вернется, потому что ты щедр к миру, то мир ответит тебе взаимностью.

На самом деле намного больше качеств (привычек) мешают добиться успеха. Это и заниженная самооценка, и чувство жалости к себе. И то, что человек всю жизнь трудится на той работе, которую просто ненавидит, и то, что порой люди измеряют богатство только толщиной кошелька, не беря в расчет духовность и мораль.

В заключение хочу, чтобы вы поняли, насколько унижительна бедность. Бедность – это степень тотальной несостоятельности, степень полного жизненного краха. Поэтому, если вы обнаружили у себя хоть одно из четырех качеств – срочно избавляйтесь.

И помните – ваше благополучие, причем не только денежное, в ваших руках.

Контрольные вопросы

1. Ответьте честно: каких привычек у вас больше – богатого или бедного.
2. Какие привычки мешают вам в вашей жизни?

Рекомендованная литература

Базовая

1. Бабурин В.А., Мазуров Ю.Л. Географические основы управления. - М., Дело, 2000.
2. Крылова Г.Д. Практикум по маркетингу: ситуационные задачи и тест-контроль. Уч. пособие – М.: «ЮНИТИ», 1995
3. Ладигін А.І. Основні задачі менеджменту для керівників. Тренінг-семінар. Генштальт Консалтинг груп. – Харків-Київ, 2009
4. Майкл Роуз Алмазная мудрость. – Изд-во «Алмаз», 2014

Дополнительная

5. Бейдик О.О. Короткий тлумачний словник. – К., Либідь, 2001
6. Вильям Р. И др. Наследник Барона – Киев, 2008
7. Гэвин Кеннеди Договориться можно обо всем – «Альшин Паблишер», 2016
8. Лэгд, Питер Э. Менеджмент – искусство управлять – М.: ИНФРА, 1995
9. Скворцов Н.Н. Бизнес-план предприятия – К.: Вищі школа, 1995
10. Універсальний словник енциклопедія – К., УСЕ, 2003
11. Фінанси підприємства. Навч. посібник – К., ЦУЛ, 2002
12. Шейнов В.П. Как управлять другими – Минск, Амалфея, 2007
13. Толеб Н.И. Черный лебедь – Изд-во Колибри, 2014

Введение.....	3
Программа учебной дисциплины «Географические аспекты бизнеса и предпринимательства»	4
Самостоятельная работа.....	5
Раздел I	10
1.1. Постановка задач. Подготовка к работе. Постановка и выбор целей, задач, проблем.....	10
Практическое занятие № 1.....	11
1.2. Заблаговременно планируйте свой день. Слоновьи задачи.....	11
Практическое занятие № 2.....	12
1.3. Принцип Парето 80/20.....	12
Практическое занятие № 3.....	13
1.4. Долгосрочная перспектива.....	14
Практическое занятие № 4.....	14
1.5. «Окна Эйзенхауэра». Закон концентрации. Метод «АБВГД».....	15
Практическое занятие № 5.....	15
1.6. Результат.....	16
Практическое занятие № 6.....	16
1.7. Закон концентрации. Рациональное использование времени.....	17
Практическое занятие № 7.....	17
1.8. Тщательная подготовка к выполнению работы.....	17
Практическое занятие № 8.....	17
1.9. Постоянно повышайте свой профессиональный уровень.....	18
Практическое занятие № 9.....	18
1.10. Качества, необходимые для достижения поставленной цели.....	18
Раздел II.....	24
2.1. Знайте и используйте свои особые таланты.....	24
Практическое занятие № 10.....	24

2.2. Определите сдерживающие факторы.....	24
Практическое занятие № 11.....	25
2.3. Разбить сложную задачу на куски.....	25
Практическое занятие № 12.....	25
2.4. Принуждайте себя к действию.....	25
Практическое занятие № 13.....	26
2.5. Доведите свои внутренние силы до максимума.....	26
Практическое занятие № 14.....	26
2.6.Способы сделать свою жизнь успешнее.....	27
Раздел III.....	31
3.1.Стимулы в работе.....	31
Практическое занятие № 15.....	31
3.2.Творчески распределяйте свое время.....	32
Практическое занятие № 16.....	32
3.3.Выполняйте самую трудную задачу в первую очередь.....	32
3.4.Принцип слоновьих задач.....	33
3.5.Сегментация времени.....	33
Практическое занятие № 17.....	34
3.6.Чувствуйте неотложность.....	34
Практическое занятие № 18.....	35
3.7.Одна задача – одна работа.....	35
Практическое занятие № 19.....	36
Раздел IV.....	37
4.1. Качества, необходимые предпринимателю.....	37
4.2.10 практических советов.....	38
Резюме.....	40
Приложение 1.....	42
Приложение 2.....	46
Рекомендованная литература	51

Навчальне видання

Бондаренко Виктор Владимирович

Подписано к печати 2016. Друк RISO.
Тираж 250 экз.