

НВУЗ АНО «РЕГИОНАЛЬНЫЙ  
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»

# ПЕРВЫЕ ШАГИ К БИЗНЕСУ





СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
НАСТРОЙ НА ПОЗИТИВ.....	5
РАСПОЛОЖЕНИЕ К СЕБЕ ЛЮДЕЙ.....	7
ВИДЕНЬЕ БУДУЩЕГО .....	8

## ВВЕДЕНИЕ

«Человек – кузнец своего счастья». Это давно известная всем фраза, только порой люди о ней забывают, когда винят свою судьбу. Судьба у человека такая, какую он сам себе создает. Вся наша жизнь состоит из крохотных, но очень важных дней. А будущий день зависит от сегодняшнего дня. Поэтому нужно начинать ковать свое счастье уже сейчас. Все инструменты, которые понадобятся Вам для этого, есть в этом разделе.

Успех в бизнесе, да и в жизни, зависит от настроения человека. Как он себя ведет, как думает, как относится к себе и к окружающим – все это влияет на успех. Каким бы ни был перспективным бизнес, человек с негативным настроением не сможет его развить. Для преуспевающего бизнесмена важны его личные качества. Поэтому в этом разделе приведены практические советы по развитию этих самых качеств, а главное из них – это позитивный настрой. Когда у человека хорошее настроение, то и дела он делает намного лучше, с большим энтузиазмом (проверено на себе).

То, что Вы узнаете дальше, лишним для Вас не будет. Оно принесет много нового. Попробуйте, и увидите, как будут меняться обстоятельства в Вашей жизни в лучшую сторону.

Раздел состоит из трех направлений: Настрой на позитив, Расположение людей, Виденье будущего. Первое направление научит Вас всегда быть в хорошем настроении, создавать его себе и людям в любое время. Второе расскажет, как общаться с людьми. А третье покажет, как нужно видеть свое будущее, что нужно делать, чтобы представленное Вами сбылось.

Все три направления тесно связаны между собой. Если Вы непозитивно думаете, то увидеть свое будущее и к нему прийти у Вас не получится. И, наоборот, если Вы не будете представлять себя в перспективе так, как учит этот раздел, то и настроение будет у Вас падать. А если Вы плохо общаетесь с людьми, они Вас раздражают, то о каком позитиве можно говорить.

Все, чему мы хотим Вас научить, не придумано психологами и философами, это доказано учеными. Уже давно известно, что наша Вселенная живет и развивается, что все ее составляющие влияют друг на друга. Она целая и неделимая, а значит, мы являемся частью единого. В 1947 году Денис Гарбор открыл голографический эффект, за который получил Нобелевскую премию. Это явление, при котором целое содержится во всех составляющих. Например, если у морской звезды отрезать кусочек, то на этом месте отрастет новый, а из отрезанного вырастет новая звезда.

Физик Дэвид Бом, ученик Эйнштейна, и нейрофизиолог Карл Прайбраг пришли к выводу, что на нашу реальность действует голографический эффект. Наши мысли состоят из того же «вещества», что и Вселенная. С их точкой зрения согласны ведущие ученые мира.

Роберт Дж. Джан, декан технических и прикладных наук Принстонского университета, провел несколько тысяч экспериментов, после которых сделал открытие: мозг человека непосредственно влияет на материальную действительность. Это объясняет, почему наши фантазии, мысли, страхи, сны влияют на реальные события. Никогда не замечали, что чего Вы боитесь, то и происходит? Например, получить выговор от начальства или не сдать экзамены. Это происходит, потому что Вы очень сильно заостряете свое внимание: «Я не сделаю, я не смогу, у меня не получится...» Что просили, то и получили.

Помните, если Вы будете искренне делать то, что здесь написано, то обязательно все получится, и Вы придете к тем вершинам, о которых мечтали. Еще Вы должны знать, что позитив не появляется за один день, над ним нужно работать постоянно. Если вначале у Вас что-то не получается, то это только вначале. Наберитесь терпения и двигайтесь к своей цели, несмотря ни на что.

## НАСТРОЙ НА ПОЗИТИВ

Пессимист видит трудности при каждой возможности, оптимист в каждой трудности видит возможности

Уинстон Черчилль

Одним из важнейших способов иметь положительное настроение является Самовнушение. Поэтому главное правило: нельзя думать о плохом, думать нужно только о хорошем. Как только поймали себя на негативной мысли («у меня нет машины, у меня ничего не выходит»), сразу же переключайтесь на позитивное (начинайте думать о том, какой сегодня прекрасный день, какой фильм замечательный Вы смотрели на днях; помечтайте, в каком доме Вы хотели бы жить, какую иметь машину и т.д.).

Есть хороший рецепт, который поднимает настроение в любой момент (после нескольких тренировок действует безотказно). Если Вы загрустили или просто нет настроения, то отложите все, что в данный момент делаете, закройте глаза и вспомните момент из жизни, который вызывает у Вас самые теплые чувства. Это может быть момент из детства, когда Вы еще жили без забот, а может школьные или студенческие годы, когда у Вас были первые победы. Вы можете вспомнить смешной случай, произошедший с Вами или с Вашими друзьями, и посмеяться над ним еще раз.

Для самовнушения очень важно хвалить себя за проделанную работу. Потому что, если сам себя не похвалишь – никто не похвалит. Это поможет повысить Вашу самооценку. Она должна быть высокой для успеха в бизнесе и в личных делах. Но при этом, не надо ставить себя выше других людей.

От улыбки хмурый день светлей,  
От улыбки в небе радуга проснется,  
Поделись улыбкою своей,  
И она к тебе не раз еще вернется...

Вы, наверное, помните эту детскую песенку. Она учит нас бесценному инструменту для позитива – Улыбке. Да, простой улыбке. Вы же умеете улыбаться? Этим инструментом пользоваться очень просто. Вот рецепт. Первым делом улыбнитесь новому дню, потом подойдите к зеркалу и улыбнитесь себе. Настроение уже должно подняться, дальше

еще лучше. Вы должны улыбаться всем. Вот именно, всем. Чем больше людей получают от Вас улыбки, тем больше Вы получите их обратно. Потому что она очень заразительна. Вы просто попробуйте улыбнуться человеку и сами все увидите - только самый хмурый не улыбнется в ответ.

Еще один эффективный способ самовнушения – это Разговор перед зеркалом. Каждое утро подходите к зеркалу и, смотря на свое отражение, проговариваете то, кем Вы хотите стать. Вот небольшой список того, что нужно говорить:

Я умный (ая)  
Я лучший (ая)  
Я успешный (ая)  
Я богатый (ая)  
Я энергичный (ая)  
Я привлекательный (ая)  
Сегодня мой день

Я все могу (здесь можно употреблять выражения, например, «Я могу открыть свой бизнес»)

У меня есть новая машина (дом, дача, квартира и т. д.)

Я уверен (а) в себе

Начните тренироваться с этих фраз. А потом добавляйте любые свои, какие только придут к Вам в голову. Главное, представляйте, что все сказанное, есть на самом деле. Делаете это с уверенностью – тогда у Вас получится.

### Как вставать утром

Вы, наверное, не раз слышали фразу: «Не с той ноги встал». Так вот, чтобы вставать с «правильной» ноги, есть рецепт.

Первым делом, поставьте будильник на 15 минут раньше, чем надо встать. Пусть организм отойдет ото сна, и Вы полностью должны проснуться. Только старайтесь не заснуть заново. Для этого лежите с открытыми глазами и прокручивайте в голове то, что нужно сегодня сделать.

15 минут прошли – встаем. И ищем, как минимум, три положительные вещи в чем угодно. Это может быть солнечное утро, морозные узоры на стекле, приятное

дуновение ветерка, пение птиц, мурлыканье кошки, просто даже, что сегодня новый день, а значит, можно начать что-то новое. В общем, это может быть что угодно.

Включаем веселую музыку, которая Вам нравится. Идем в ванную и разговариваем перед зеркалом (см. выше). После приготовьте себе поесть. Пища не должна создавать тяжесть в желудке, иначе это ухудшит Ваше настроение. И не забываем улыбаться.

### **Как ложиться спать**

Чтобы Вам снились хорошие сны и был дополнительный заряд позитива утром, нужно правильно ложиться спать. Итак, что нужно делать, а что нет.

Самое главное - отбросить все негативное. Не смотрите новости, там, в основном, показывают, как упал самолет, или взорвали школу, или все вместе. То же самое про любое другое СМИ. Не читайте триллеры - это может отразиться на Ваших снах. Перед сном лучше всего читать что-нибудь не-принужденное. Например, журналы Maxim или Cosmopolitan. А из художественного – приключенческие рассказы (Марк Твен, Джонатан Свифт, Антуан де Сент-Экзюпери и т.д.)

На то, легко ли вставать или нет, влияет наше питание. Нельзя есть перед сном. Потому что организм должен отдыхать, а не переваривать пищу. Так что есть нужно не позднее, чем за четыре часа до сна. И, опять же, легкую пищу.

Когда Вы лежите уже в постели, вспомните, что за сегодня Вы сделали хорошего, повторите то, что должны сделать завтра. И обязательно вспомните приятный момент из жизни. С этими мыслями и засыпайте.

### **Всегда говорите «ДА»**

Это означает, что Вы должны быть всегда открыты к новым предложениям судьбы. Тогда перед Вами будут открываться перспективные планы будущего. Как это сделать? Просто говорите всегда и всем «ДА» (в пределах разумного, конечно). По этому поводу есть фильм с Джими Керри («Всегда говори “Да”»).

Это, конечно, комедия, но суть этого слова полностью отражает. Если Вы не смотрели, то мы Вам советуем обязательно его посмотреть.

Дело в том, что когда мы говорим простым вещам «ДА», то в последующем нам легче это сказать крутому повороту в жизни или в бизнесе. Это слово помогает создавать позитив вокруг нас. Каким образом? Вы только попробуйте и все поймете.

### **Берите на себя ответственность**

Знаете, чем лидеры отличаются от нелидеров? Тем, что первые ведут за собой остальных, при этом берут ответственность за них. Если Вы хотите быть первым и быстро принимать решения, то Вам нужно этому научиться. Приступим.

Поймите, что неправильных решений просто не бывает. Бывает только неправильное отношение к принятому решению. Так что, все Ваши выходы будут правильными. Как Вы понимаете нужно обдумывать все свои поступки, а потом уж действовать.

Учиться брать на себя ответственность нужно с малого. Начните с уборки – скажите себе и тому, кто с Вами живет, что Вы уберете завтра квартиру или помоеете посуду. Потом заведите комнатное растение, за которым Вы будете следить, чтобы оно не засохло, или корни не сгнили от переизбытка воды. Можете завести животное. После берите малую ответственность перед людьми. Говорите им: «Я сделаю эту работу в пятницу» или «Я смогу съездить к этому человеку и поговорить с ним». Чем дальше, тем больше: «Я поеду в командировку и проведу переговоры», «Я смогу договориться с поставками из Москвы», «Я найду решение данной проблемы».

И еще одно правило, когда Вы говорите, что что-то сделаете, то называйте четкое время. Не нужно говорить: «Эта работа будет сделана на следующей неделе» - это неопределенность, ее быть не должно. Нужно так: «Я сдам работу в печатном виде в четверг в 16-00». Всегда ставьте для себя и для своих работников четкие рамки.

## РАСПОЛОЖЕНИЕ К СЕБЕ ЛЮДЕЙ

### Как понравиться человеку

Первым делом нужно улыбаться. Выше уже было упомянуто об этом. Стоит только сказать, что улыбкой Вы поднимите настроение и себе, и собеседнику.

«Имя человека - самый сладостный и самый важный для него звук на любом языке» - говорил Дейл Карнеги. Каждому человеку очень приятно, когда его называют по имени. Поэтому при встрече с партнером по бизнесу или знакомым произнесите: «Здравствуй, Иван Петрович» или «Привет, Саша». У некоторых людей есть проблема – они плохо помнят имена. Встретились, познакомились, а когда прощаться, как зовут человека – не вспомнить. Вот несколько советов, как лучше запоминать имена.

Если Вы не расслышали, как зовут собеседника, то переспросите: «Извините, я плохо расслышал Ваше имя».

Когда Вас представили друг другу или Вы сами познакомились, еще раз произнесите имя собеседника: «Очень приятно познакомиться с Вами, Сергей».

В течение беседы старайтесь несколько раз назвать человека по имени: «Знаете, Валерий Леонидович, у меня есть хорошая идея по этому поводу», «Светлана, а какое Ваше любимое блюдо?»

В уме свяжите имя этого человека с именем Вашего родственника, друга или знаменитого человека.

### Будьте хорошим собеседником

Если Вы думаете, что хороший собеседник – это человек, который умеет много говорить, то ошибаетесь. Это человек, который умеет слушать. Если Вы не знаете, как это правильно делать, то ниже приведены советы, как стать хорошим слушателем.

Когда слушаете человека, не отвлекайтесь на посторонние вещи (радио, другие люди, мобильный телефон и т.д.). Но, если раздался важный звонок, на который Вы просто не можете не ответить, то сделаете так. Запомните последнюю мысль говорящего и скажите: «Извините, пожалуйста, Григорий, это очень срочный звонок, он займет не больше

трех минут». После разговора по телефону возвращаетесь к собеседнику и говорите: «Мы остановились на рекламной продукции, что там дальше?».

Проявляйте интерес. Для этого задавайте вопросы собеседнику. Они могут быть как по теме разговора: «А что нужно делать, если компьютер постоянно зависает?», так и направлены на саму личность: «Расскажите, пожалуйста, какое Ваше любимое хобби?».

### Как доказывать свою точку зрения

- Первым делом, не спорьте. Из него все выходят проигравшими.
- Проявляйте уважение к мнению другого – не говорите, что он не прав.
- Если Вы поняли, что не правы, то признайте это сразу.
- Пользуйтесь в разговоре секретом Сократа. Этот секрет состоит в том, что Вы должны задавать собеседнику вопросы, на которые он будет отвечать только «Да». Например:

Разговор квартиранта с хозяйкой квартиры о том, чтобы она не выгнала его.

Квартирант: Вы согласны, что это действительно тяжелая ситуация?

Хозяйка: Да, я знаю, как сейчас тяжело найти квартиру.

Квартирант: Давайте тогда попробуем решить проблему, что бы нам всем было выгодно.

Хозяйка: Хорошо! Но, тогда придется повысить квартплату.

Квартирант: Я согласен это обсудить. Вы же помните, что у нас есть договоренность на следующие месяцы?

Хозяйка: Да. Конечно, помню.

Квартирант: Вы согласны, что нам нужно соблюсти нашу договоренность до конца, а потом можно поговорить о повышении оплаты.

Хозяйка: Да. Я думаю, Вы правы, я смогу сдавать Вам квартиру на таких условиях еще 3 месяца.

### Как отказывать вежливо

Отказывайте не жестко, но четко: «Я не могу дать Вам эту сумму денег».

Аргументируйте свой отказ: «Я не могу сегодня с Вами встретиться, потому что уже обещал другому человеку».

Сделайте комплимент: «Мне очень приятно, что Вы хотите со мной встретиться».

Предложите свой выход из ситуации: «Я сегодня не могу дать Вам в долг, но через неделю это вполне возможно».

Не употребляйте слова-раздражители, например, проблема, ошибка, наоборот, неправильно, не так, слово «нет» и т.д. Если Вы хотите узнать, какие слова будут раздражительными, то представьте, что их говорят Вам и посмотрите, какие у Вас ощущения.

Очень хорошо запоминается последняя фраза в разговоре, так что нужно оставить приятное ощущение: «Надеюсь, Вы приняли мой отказ, и наши отношения останутся на таком же уровне. Я всегда готов (а) помочь, когда есть возможность».

Пример того, как вежливо можно уволить сотрудника: «Дорогой Иван Васильевич, Вы прекрасно работали. Когда Вы последний раз ездили в командировку, то оказались на высоте. Мы хотим, чтобы Вы знали, что наше предприятие гордится Вами. Вы профессионал в своем деле и достигните многого на любой работе. Наше предприятие верит в Вас и хочет, чтобы Вы его не забывали, когда будите работать в другой фирме...»

### ВИДЕНИЕ БУДУЩЕГО

Притча:

Старый вождь племени говорит своему сыну:

- Внутри каждого из нас постоянно сражаются два волка. Первый – это несчастье, грусть, гнев, страх, лень, жалость к себе. А второй волк – это счастье, любовь, доброта, стремление к лучшему.

- А какой волк победит? – спросил тогда сын.

- Тот, которого ты кормишь, - ответил вождь.

Если Вы хотите научиться «кормить» счастье, то дальше написано, что для этого нужно делать.

#### Закон притяжения

Он гласит так: человек притягивает к себе то, о чем думает. Если Вы постоянно размышляете о том, какое у нас на дорогах плохое ГИБДД, что Вас часто оно штрафует, то это непременно будет случаться вновь и вновь, потому что закон притяжения действует. Он работает постоянно, везде и на всех. Поэтому, если хотите большой дом, то думайте о нем, если хотите машину, думайте о ней.

Знаете, почему богатые становятся богаче, а бедные беднее. Не потому что одни крадут деньги у других, а из-за того, как они думают. Какие мысли у успешного человека? «У меня хороший дом, роскошная машина, высокий заработок. В будущем будет еще лучше». А мысли бедняка: «У меня во все плохо, денег

нет, живу в маленькой квартире, зарплату не платят. У меня такая судьба». И что, Вы думаете, каждый из них притянет к себе? Конечно, то, о чем думает.

Если Вы хотите стать богатым и преуспевающим человеком, то должны думать как такие люди. Главный способ научиться так мыслить – это Визуализировать. Визуализация – создание образа у себя в голове. Вот что нужно делать.

Возьмите денежную купюру номиналом в 10 рублей. Маркером на ней дорисуйте к цифре 10 столько нулей, сколько бы Вы хотели иметь, например, 10 000 000 000. Получившуюся банкноту положите на такое место, куда чаще всего обращаете внимание (например, тумбочка возле кровати или зеркало в ванной). Когда Вы видите 10 000 000 000, то представьте, что они у Вас уже есть настоящие. Закройте глаза и представьте, что бы Вы делали, имея такие деньги. Нарисуйте в голове образ дома, как он выглядит снаружи, как внутри, как выглядит каждая комната.

Вначале будет тяжело, из-за нашего подсознания. Оно будет говорить: «Что я делаю, это бред, это никогда не сработает». Но если Вы будете визуализировать изо дня в день, то подсознание ослабеет. И Вы увидите, что все вокруг постепенно начинает меняться к тому, о чем думаете (возможно, это повышение зарплаты, рождения новой идеи, которая

принесет Вам прибыль, удачное знакомство). Богатство – это то, как Вы думаете.

Из журналов, фотографий, картинок вырежьте то, что Вы хотите иметь: машину, дом, деньги, самолет и т.д. Потом возьмите лист А3, а лучше ватман. На нем приклейте все эти картинки, а в центре поместите свою фотографию. Получившееся произведение повесьте на стену, куда чаще всего смотрите. После этого, когда будете смотреть на этот лист, представляйте, что все там изображенное у Вас уже есть.

Еще один способ достичь успеха – это Благодарность. Когда с Вами что-то случилось хорошее, поблагодарите за это Вселенную, Природу, Бога, в общем, то, во что верите. Зачем это нужно? А за тем, что когда Вы произносите: «Спасибо, за хорошую погоду, машину, заработок!» - вы тем самым это к себе притягиваете. Закон притяжения действует всегда. Поэтому постоянно благодарите за все.

Помните главное: Вы становитесь тем, кем себя представляете.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

