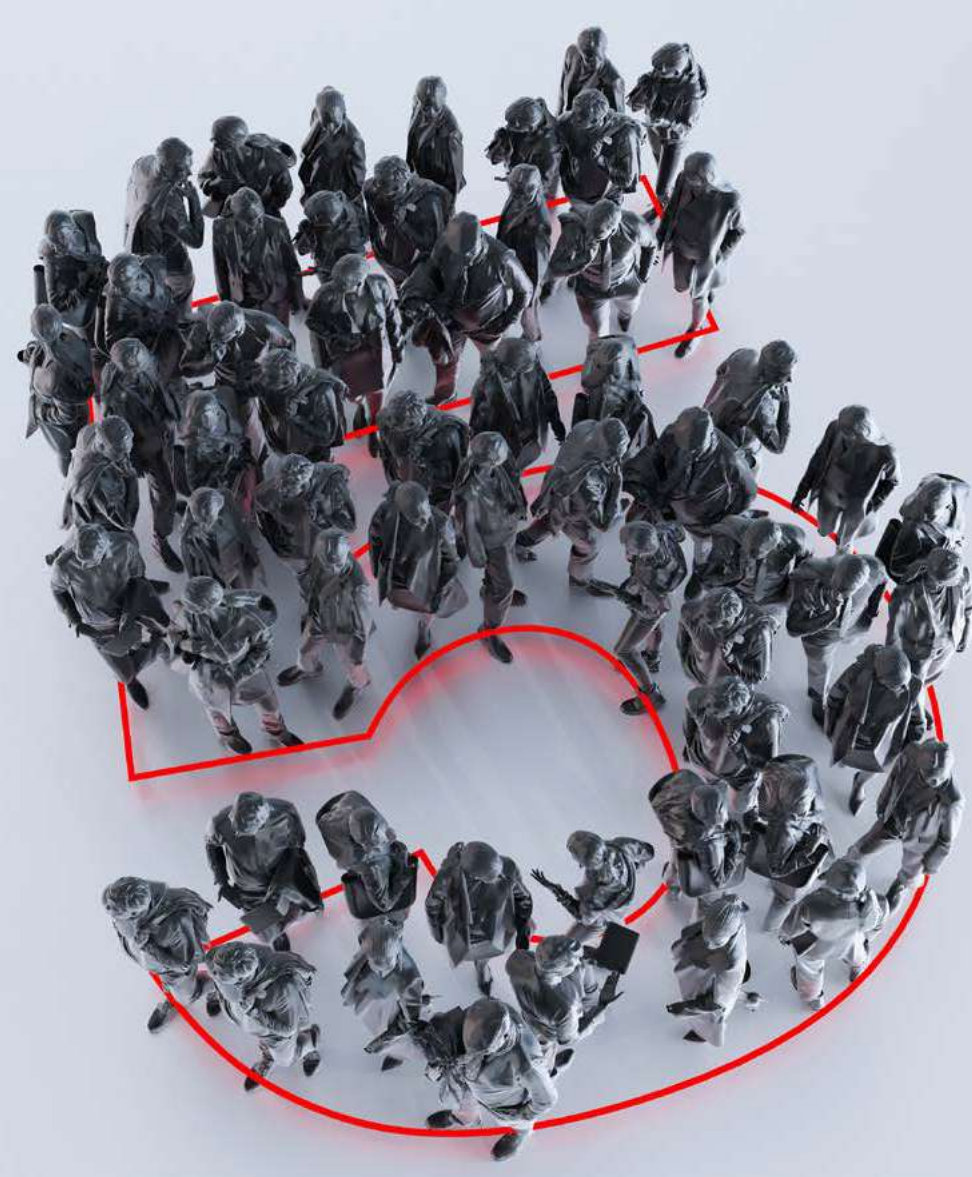




būtiskākie
šķēršļi sava
biznesa
uzsākšanai,
un kā tos
pārvarēt?

Kurš gan negribētu pārvaldīt pats savu laiku, pelnīt un justies nodrošināts, vadot veiksmīgu biznesu? Tomēr nav noslēpums, ka ceļā uz panākumiem nākas sastapties ar dažādiem šķēršļiem, kas nereti var izrādīties izšķiroši biznesa uzsākšanai. Pēc aptaujas datiem, Latvijas iedzīvotāji kā būtiskākos šķēršļus sava biznesa uzsākšanai galvenokārt norāda **augstos nodokļus, grūtības ar finansējuma piesaisti, pieredzes trūkumu, nepietiekamas zināšanas, konkurētspējīgu ideju trūkumu un risku izgāzties** (pēc LIAA aptaujas, 2022. g. augusts).

Tiek minētas arī **bailes, starta kapitāla trūkums, neskaidrība par nākotni un uzņēmējdarbības sarežģītā birokrātiskā puse** (pēc SEB aptaujas, 2022. g. augusts).

Ar līdzīgām problēmās saskaras uzņēmēji arī citur pasaulē – Forbes, piemēram, atzīmē tādus tipiskus šķēršļus kā **finansiālie ierobežojumi, pieredzes trūkums, konkurētspējīgas idejas trūkums, bailes no izgāšanās un stresa** (www.forbes.com 2020/10/20).

Apskatīsim 5 tipiskākos šķēršļus, kas traucē uzsākt savu biznesu, un noderīgus risinājumus to pārvarēšanai.

1. Šķērslis

Pareizas un konkurētspējīgas biznesa idejas trūkums

Pirms sākt, ir jāzina, ko un kāpēc darīt, citiem vārdiem – bez idejas nebūs darbības. Sapnis par savu biznesu ir daudziem, taču lielākā daļa atzīst, ka trūkst ideju, vai arī viņu ideja nav konkurētspējīga. Ko darīt, kur ņemt idejas? Vai ir kādi ieteikumi, metodes ideju ģenerēšanai, kas patiešām strādā?

Pieredze rāda, ka pastāv daudzveidīgas ideju ģenerēšanas tehnikas un rīki radošās domāšanas attīstīšanai.

Elīna Miķelsone, zinātņu doktore, PostDoc pētniece, inovāciju un ideju vadības lektore un konsultante, SIA „Idea innovation institute” BVK lektore, iesaka vairākas iedarbīgas praktiskas metodes radošās domāšanas un ideju atraisīšanā, piemēram:

- **„Prāta vētra” ar nejaušo stimulu.** Prāta vētra nenoliedzami ir viena no populārākajām metodēm jaunu ideju radīšanai un problēmu risināšanai, kas laika gaitā savu aktualitāti nav zaudējusi.
- **„Zivs asaka”.** Šo tehniku izmanto, lai vizuāli identificētu iespējamās problēmas cēloņus. Šis paņēmiens atklāj problēmas sastāvdaļas un mijiedarbību, un var palīdzēt atturēt no pārsteidzīgiem lēmumiem.
- **Ērģeļu metode.** Šī metode paredz iespēju izmantot asociācijas un neasociācijas ideju radīšanas procesā.
- **SCAMPER metode.** Šī metode balstīta uz R. F. Eberles idejām par kreatīvu pieeju izglītībai un uz pārmaiņām vērstu domāšanu.
- **„Pains & Gains” metode.** Šīs metodes pamatā ir biznesa vērtību piedāvājums klientam, balstoties uz problēmu risinājumu un vajadzību apmierināšanu.
- **Sešas domāšanas cepures.** Šī metode noderēs, lai paskatītos uz ideju no dažādiem skatupunktiem.

Lejuplādēt detalizētu materiālu

Tomēr ar ideju vien nepietiek – jābūt pārlicībai par idejas dzīvotspēju, par pareizā biznesa izvēli. Vai ir kādas praktiskas, pārbaudītas metodes, kas palīdzētu noskaidrot piemērotāko biznesa jomu?

Noskatieties vebināru par to, kādas 10 vienkāršas un pārbaudītas metodes varat izmantot, lai atrastu īsto nišu savam pirmajam biznesam.

Skatīties vebināru

2. šķērslis

Pieredzes un zināšanu trūkums biznesa uzsākšanai

Ko darīt situācijā, ja ir ideja, bet trūkst pieredzes vai zināšanu tās īstenošanai? Aptuveni trešdaļa Latvijas iedzīvotāju atzīst, ka viņiem ir kāda nerealizēta biznesa ideja, un tikpat daudzi sapņo par sava biznesa uzsākšanu. Taču jautājumi – ar ko sākt, cik daudz man būs jāiegulda, kā es to varēšu realizēt, kas būs mani klienti – ir pārāk daudz un neskaidri, ka vairums padodas, uzņēmējdarbību tā arī neuzsākuši. Kā teicis Alberts Einšteins – „Tev ir jāiemācās spēles noteikumi, jo tikai tad Tu spēlēsī labāk kā citi”.

Piesakieties vebināram, kurā piedalās uzņēmējs ar vairāk nekā 30 gadu pieredzi, Jānis Stabiņš, Spiid Botanics īpašniece un BVK Biznesa studiju absolvente Gunita Oļipova un Bio Star īpašniece un BVK 2. semestra studente – Gunita Oļipova „Kā es veiksmīgi uzsāku savu biznesu” un uzziniet, kā gūt sekmes, īstenojot savu biznesa ideju jau studiju laikā.

Pieteikties

3. šķērslis

Grūtības ar finansējuma piesaisti, starta kapitāla trūkums

Interesanti, ka lielai daļai cilvēku, kas tuvākā vai tālākā nākotnē sapņo par savu biznesu, ir grūtības nosaukt tā uzsākšanai nepieciešamo starta kapitālu, biežāk sastopamā atbilde ir – nezinu (pēc LIAA aptaujas 2022 .g. augusts). Un šie priekšstatī par nepieciešamajām finansēm vai, patiesībā, to trūkums, ir viena no grūtāk pārvaramākajām barjerām jaunā uzņēmēja prātā.

Ar ko sākt, kā aprēķināt starta kapitālu savam biznesam?

Jāņem vērā vairāki secīgi posmi izdevumu aprēķināšanas procesā, lai noteiktu savas iespējas, kas pamatojas ne tikai ar tiešo izdevumu aprēķināšanu, bet arī ar plānoto ieņēmumu apmēru. Jāsāk būtu tieši ar savu plānoto ieņēmumu aprēķinu, jo tas būs galvenais nosacījums, lai izvērtētu arī plānoto izdevumu apjomu. Aplūkosim šos posmus:

1. Ieņēmumu aprēķins – aplūkojot konkurentu piedāvātās cenas, nosakām savu. Aprēķinām iespējamās pārdošanas/pakalpojumu sniegšanas apjomus.

- Nepieciešams sastādīt ienākumu prognozi. Lai to izdarītu, vajadzīga pārdošanas apjoma prognoze. To var aprēķināt, veicot konkurentu izpēti, izmantojot personīgo pieredzi vai analizējot pieejamos statistikas datus.
- Jānosaka pārdošanas cena. Tā lielā mērā ir atkarīga no uzņēmuma pozicionējuma. Piemēram, ja uzņēmums vēlas pozicionēt sevi kā pieejams zemo cenu līderis, tad cenai jābūt zemākai, turpretī, ja tas tiek pozicionēts kā ekskluzīvu preču/pakalpojumu sniedzējs – cenai jābūt atbilstoši augstākai.
- Ienākumu aprēķins – var izmantot vienkāršu ienākumu aprēķināšanas formulu: pārdotais daudzums reizināts ar pārdošanas cenu.

2. Izdevumu aprēķins – nosakām visas iespējamās izmaksas, kas radīsies, projektu realizējot, kā fiksētās, tā mainīgās. Svarīgi – ieteicams ierēķināt arī izmaksas par tiem resursiem, kas jau ir īpašumā – auto, telpas, inventārs utml.

Fiksētās izmaksas parasti saistītas ar izdevumiem, kas nav tieši saistīti ar ražošanu. Piemēram, grāmatvedība, pārdošana, mārketinga, telpu noma, administrācijas darbinieki, aprīkojums. Parasti tā ir mēneša cena, ko nākas maksāt par šādiem pakalpojumiem, bet tā var būt arī stundas likme.

Mainīgās izmaksas ir atkarīgas no saražotā daudzuma. Parasti tajās ir iekļautas izejvielas, darba algas u. c. Izmaksas par izejvielām viegli aprēķināt, ja norāda izmaksas vienai (vai desmit vai simts) vienībai. Jāatceras, ka saražotais daudzums parasti nav vienāds ar pārdoto daudzumu, ja tas nav pakalpojums.

3. Budžeta aprēķins – apkopojam ienākumus un izdevumus vienam gadam. Svarīgi – ieteicams pieņemt, ka pirmajā gadā jāiegādājas viss, kas nepieciešams uzņēmuma darbības nodrošināšanai.

Pirmā gada budžets ir ienākumu un izdevumu kopsumma. Katrā nākamajā gadā nepieciešams noteikt jaunu ražošanas un pārdošanas apjomu, kā arī fiksētās izmaksas, ja paredzēts paplašināt telpas vai palielināt kādus citus izdevumus. To varēs koriģēt pēc pirmā gada.

Aprēķinām rentabilitāti – tā kā pirmais gads, visticamāk, ir ar negatīvu prognozi, sastādām budžetu pāris nākamajiem gadiem. Rentabilitātes aprēķināšanai izmantojam dažādus koeficientus. Piemēram, investīciju atdeves koeficients (ROI), peļņa no 1 pārdotās vienības, peļņa no apgrozījuma (ROT) u. c.

4. Naudas plūsma – tā ļauj novērtēt uzņēmumam darbības uzsākšanai un tālākai attīstībai pieejamos finanšu līdzekļus. Tas ir svarīgi uzņēmuma vienmērīgai nepārtrauktai darbībai.

Naudas plūsma ļauj sekot līdzi uzņēmuma rīcībā reāli esošajiem naudas līdzekļiem. To iespējams izmantot gan jau zināmo faktu apkopošanai, gan lai prognozētu nākotnes darbības. Lai sāktu darbu, jāpārskata ienākumu/izdevumu pozīcijas, jāpielāgo tās savam uzņēmumam. Piemēram, jānedefinē ienākumi no pamatdarbības – pārdošana, pakalpojumi, citi ienākumi – inventāra īre, personiskais aizdevums, un attiecīgi jāastāda izdevumu pozīcijas – izejvielas, telpu noma, degviela, inventāra noma, atalgojums, nodokļu maksājumi.

Nav viegli precīzi paredzēt, cik ātri pieaugs ieņēmumi darbības uzsākšanas posmā. Ņemiet to vērā, pieskaitot 10 % līdz 20 % pie kapitāla, kas jums būtu nepieciešams. Samaziniet prognozētos ienākumus, lai nodrošinātu rezervi.

Tad, kad ir priekšstats, cik naudas nepieciešams biznesa uzsākšanai, nākamais jautājums – kur to ņemt?

Tradicionāli pastāv divi finansējuma veidi – **pašu kapitāls** un **piesaistītais jeb ārējais finansējums**.

Pašu kapitāls ir tie naudas un materiālie resursi, ko uzņēmumā iegulda īpašnieki, uzsākot vai paplašinot uzņēmējdarbību. Šeit pastāv tādas iespējas kā ģimenes locekļu un draugu iesaiste, īpašumu vai auto pārdošana, aizņemšanās no tuviniekiem.

Ārējais finansējums savukārt var būt aizņēmums vai investora ieguldījums uzņēmumā, kā arī dažādas atbalsta programmas jaunuzņēmumiem. Iespējas finansējuma piesaistei ir ļoti dažādas, ir tikai rūpīgi jāapsver visi nosacījumi.

Jaunuzņēmumu vide pie mums ir dinamiska un strauji augoša – to veido vairāk nekā 400 reģistrētu jaunuzņēmumu, institucionālo investoru un biznesa eņģeļu, daudzveidīgas un modernas koprades telpas, desmitiem biznesa inkubatoru, ko atbalsta valdība, akadēmiskās aprindas un privātpersonas, kā arī aizraujošu tikšanos, produktīvu konferenču un pārrunu vietu pārpilnība. Latvijā aizvien pieaug pieejamais valsts atbalsts jaunuzņēmumiem un jaunuzņēmumu ekosistēmas aktivitātēm, kā piemēram, *Startup likums*.

Startup likums rada labvēlīgu nodokļu režīmu jaunuzņēmumiem. Likuma Normatīvie akti paredz vairākus ieguvumu scenārijus.

↓ [*Jaunuzņēmumu darbības atbalsta likums*](#)

Biznesa inkubatori

Visā Latvijā darbojas LIAA inkubatori, kas atbalsta uzņēmējdarbības uzsākšanai un attīstībai nepieciešamo vidi, piedāvājot apmācības, mentoru atbalstu un grantus, kā arī organizējot pasākumus par vispārīgiem uzņēmējdarbības jautājumiem.

Kā atrast savu inkubatoru? Atrodiet sev vai savam uzņēmumam piemēroto inkubatoru interaktīvajā Latvijas kartē un sazinieties ar tā darbiniekiem, lai noskaidrotu uzņemšanas kārtību un laiku.

↓ [*Biznesa inkubatori*](#)

Ārējā finansējuma piesaiste cieši saistīta ar jau iepriekš apskatīto jautājumu par konkurētspējīgu biznesa ideju – ja spēsiet par savu ideju pārliecināt investoru vai kredītiestādi, ar Jums gribēs sadarboties gan vieni, gan otri. Galvenais – nepadoties un neapstāties pie pirmajiem „nē”.

4. Šķērslis

Pārmērīgi augstie nodokļi

Kaut arī lielais nodokļu slogs ir viens no biežāk minētajiem šķēršļiem sava biznesa uzsākšanai, OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) indeksā Latvijas uzņēmējdarbības nodokļu sistēma tiek vērtēta kā otra konkurētspējīgākā starp 38 dalībvalstīm (<https://taxfoundation.org/2022-international-tax-competitiveness-index/>)

Tāpēc pirms uzņēmējdarbības uzsākšanas svarīgi saprast, kāds saimnieciskās darbības nodokļu režīms būs piemērotākais Jūsu biznesam.

Darbības forma	Svarīgākais par darbību
Saimnieciskās darbības veicējs – darbosies kā fiziska persona	- Piemērota forma, ja vēlaties pelnīt ar savām prasmēm (mākat grafisko dizainu, muzicējat, esat mājražotājs), taču nevēlaties dibināt uzņēmumu. - Gada apgrozījums līdz 284 600 EUR. - Bieži sarunvalodā tiek dēvēts par „pašnodarbināto”, kas nav pilnīgi pareizi, jo termins ir attiecināms nevis uz darbības formu, bet gan uz nodokļu režīmu.
Individuālais komersants – darbosies kā juridiska persona	- Piemērota forma, ja tuvākajā laikā vai nākotnē plānojat pieņemt darbā darbiniekus. - Loti plašs darbības spektrs sākot no mazumtirdzniecības beidzot ar veterinārajiem pakalpojumiem. - Atšķirībā no SIA, IK īpašnieks par uzņēmuma saistībām atbild ar savu īpašumu un mantu.
Sabiedrība ar ierobežotu atbildību jeb SIA – darbosies kā juridiska persona	- Var uzsākt uzņēmējdarbību kā viens, tā arī kopā ar līdzīpašnieku. - Var nodibināt ar pilnkapitāla SIA ar pamatkapitālu 2800 EUR vai mazkapitāla SIA ar pamatkapitālu 1 EUR. Mazkapitāla SIA ir piemērots gadījumiem, kad uzņēmējdarbība neprasa lielas, tūlītējas investīcijas. Arī mazkapitāla SIA laika gaitā pamatkapitāls būs jāpalielina līdz pilnam apjomam.

Pieņemot lēmumu par uzņēmējdarbības formas izvēli, jāņem vērā, ka tas ir atkarīgs no biznesa apmēra un daudz dažādiem apstākļiem. Ir iespēja konsultēties ar nodokļu un grāmatvedības profesionāļiem, kuri sniedz šādus pakalpojumus, kā arī jautājumus par nodokļiem var noskaidrot Valsts ieņēmumu dienestā.

5. šķērsliis

Bailes

Pārliecības trūkums, bailes zaudēt, izgāzties vai piedzīvot krahū, ir nopietna barjera, kas daudzus attur no sava biznesa uzsākšanas.

Panākumi vispirms sākas ar Jūsu prāta stāvokli. Jūs nevarēsiet būt veiksmīgs uzņēmējs, ja vispirms nejutīsieties tā. Lai panāktu uz panākumiem orientētu prāta stāvokli, ir svarīgi identificēt savas bailes. Turklāt, nevis bailes ignorēt, bet zināt, kā tās pārvaldīt, lai tās netraucētu sasniegt mūsu uzstādītos mērķus.

Kas ir bailes?

Bailes ir psiholoģiska rakstura emocionāla un fizioloģiska organisma reakcija, tās ir universālas un piemīt visiem. Baidīties ir normāli, jo baidoties organisms mūs cenšas pasargāt no briesmām. Tāpēc, ja pieķeriet sevi pie domas, ka jums ir bail, atcerieties, ka viss ar jums ir kārtībā. Labs risinājums ir izveidot rīcības plānu kritiskām situācijās un rīkoties atbilstoši tam.

Kā izpaužas bailes?

Baiļu emocija var izpausties dažādi. Tā var būt kā roku vai visa ķermeņa svīšana, stipras sirdsklauves, taureņu sajūta vēderā, mutes izkalšana, ķermeņa trīce, elpas trūkums, ģībonis un citas. Atšķirīgi ir arī baiļu veidi – tās var būt bailes no augstuma, bailes no nezināmā, kā arī dažādas specifiskas indivīdiem raksturīgas bailes, piemēram, bailes izgāzties, bailes būt kritizētam, bailes tikt izsmietam, atlaistam vai jebkādi citādi sodītam par kļūdīšanos. Tomēr, der atcerēties, ka bailes ir cilvēciska emocija, un tās pārņem ikvienu, sastopoties ar nezināmo, neparedzamo – ar situācijām, kuras mēs nespējam kontrolēt vai paredzēt.

Piemēri no populāru cilvēku pieredzes.

Tāpat kā visi cilvēki, arī slavenības cieš no dažādām bailēm vai fobijām. Kādā intervijā 2010. gadā dziedātāja Keitija Perija atzina, ka viņai ir bail no tumsas un tāpēc viņa guļ pie ieslēgtas gaismas.

Aktierim Bredam Pitam ir „selafofobija” jeb bailes no haizivīm. Viņš ir atzinis, ka nevar uz tām pat paskatīties.

Pamela Andersone, bijusī „Baywatch” zvaigzne, nevar izturēt savu atspulgu. Viņa cieš no eisoptrofobijas jeb bailēm no spoguļiem.

Savukārt aktiera Toma Krūza fobija ir bailes no plikpaurības, ko sauc arī par cetofobiju.

Bailes, ar kurām mēdz sastapties uzņēmēji.

Ar uzņēmējdarbību saistītās bailes, lielākoties, ir bailes izgāzties, zaudēt naudu, bailes no konkurentiem, bailes, ka darbinieki aizies un nāksies pārtraukt savu biznesu, bailes uzņemties atbildību, bailes no augsta stresa līmeņa, bailes pazaudēt **lielo** klientu, bailes nezināt kā pārdot vai vienoties ar klientu.

Tās var būt bailes, kas mūs paralizē un var kaitēt biznesa izaugsmei. Tās var būt **bailes no neveiksmes**, jo daudzi uzņēmumu īpašnieki baidās, ka neizdosies vadīt savu biznesu. Tās var būt **bailes no veiksmes**. Lai cik pārsteidzoši tas ir, daudzi uzņēmēji baidās no situācijas, kas nāk kopā

ar panākumiem. Viņi baidās no papildu prasībām attiecībā uz savu dzīvi, ģimeni, mājām un karjeru, ko rada jauni līgumi un darbinieki, pieaugoši pārdošanas apjomi un nepieciešamība paplašināties.

Uzņēmumu īpašnieki bieži baidās **no pārdošanas sarunām**, jo piedāvājums var tikt noraidīts vai atcelts, vai spriedze, runājot par lielām summām, rada papildus stresu. Lai novērstu šāda veida bailes no pārdošanas procesa, uzņēmuma īpašniekam ir jābūt apmācītam šajā jomā, vai arī jūs variet nolīgt pārdošanas treneri, vai noalgot profesionāli tieši šim darbam.

Bailes no tā, ko domās vai teiks citi. Diez vai uzņēmumu īpašnieki to atzīs, taču daudzi baidās no tā, ko par viņiem padomās apkārtējie. Piemēram, vēlmi noslēgt darījumu var interpretēt kā pārāk lielu apetīti, un tas var likt justies neērti. Lai novērstu bažas par to, ko domā citi, ir jāapzinās un jātic, ka mūsu piedāvātais produkts vai pakalpojums ir citiem noderīgs, un mēs, sniedzot šo vērtīgo pakalpojumu vai piedāvājot produktu, varam būtiski uzlabot apkārtējo dzīves kvalitāti un vairot labklājību. Fokusējamies uz to pozitīvo rezultātu, ko mūsu produkts vai pakalpojums dod patērētājiem, un kādus ieguvumus tas viņiem nodrošina.

Bailes no kļūdīšanās. Uztveriet kļūdas kā pakāpienus savā attīstībā. Atcerieties, ka kļūdas ir pieredze, kas palīdz mums doties uz priekšu, un nākamajā reizē nepieļaut to pašu kļūdu. Bez kļūdīšanās nevar sasniegt mērķi, tāpēc kļūdīties ir labi. Darot var iemācīties jaunas prasmes, apgūt iepriekš nezināto, rast jaunus risinājumus un galu galā – izdarīt kādu atklājumu!

Uzņēmumu īpašnieki, kuri var novērst sevī šīs agrīnās bailes, visticamāk, spēš sasniegt savus biznesa attīstības mērķus.

Kā pārvarēt bailes? Dažas praktiskas metodes.

Bailes ir viena no visizplatītākajām cilvēku emocijām, un tās mums ir pazīstamas jau no bērnības. Ja bailes pārņem kontroli pār mūsu dzīvi un ietekmē mūs ikdienā, tās var kļūt par problēmu, kas jāatrisina. Tāpēc, pirmā darbība, ko ieteicams veikt, ir pieņemt situāciju, un saprast, kas tieši, un kāpēc mūsos izraisa šo baiļu sajūtu.

Atcerieties savas stiprās puses, lai pārvarētu bailes.

Dodieties iekšā situācijā, kas jūsos izraisa bailes, sastopieties ar savām bailēm aci pret aci un redzēsiet, ka jau nākamajā līdzīgajā situācijā bailēm vairs pār jums nebūs varas! Vai jums ir bailes no tumsas? Atstājiet naktī arvien mazāk un mazāk ieslēgtas gaismas.

Atcerieties, ka lielākā daļa baiļu dzīvo tikai jūsu prātā, un tās nav reālas briesmas. Piemēram, ja jums ir bail no augstuma, iedomājieties, ka atrodaties *Empire State* vai Eifeļa torņa virsotnē, skatāties uz leju, un viss ir ideāli. Ja jums ir bail no suņiem, padomājiet par to, kā pavadīt dienu mājdzīvnieku ieskautā vietā un spēlējies ar tiem. Vizualizējiet sevi savu baiļu epicentrā, un kā jūs to patiesi izbaudiet. Piemēram, jums priekšā pārdošanas saruna ar „grūtu” klientu, pirms zvanīt, iztēlojieties sarunu ar viņu. Iztēlojieties visdažādākos variantus, ļaujiet vaļi fantāzijai, un vienmēr aizejiet no sarunas kā uzvarētājs, dodiet sev laiku atrast ideālo atbildi. Klients uz jums kliedz? Kad viņš uz brīdi apstājas, lai ievilktu elpu, pajautājiet, vai viņam gadījumā nav interese dziedāt korī! Vai izsakiet komplimentu, ka viņam ir neapskaužami labas plaušas... Ja klients atceļ darījumu, piedāvājiet viņam to nosvinēt, uzsaucot vakariņas vai SPA! Ko jūs variet zaudēt? Un jūs redzēsiet, pēc desmit iztēles sarunu scenārijiem bailes piezvanīt būs atkāpušās. Un, ja arī nē, dariet to par spīti bailēm, un jūs iemācīsieties tās pārvērst uzvarās.

Lai rastu risinājumu vai saprastu, kā labāk rīkoties konkrētā situācijā, palīdz arī emociju izteikšana vārdos, tāpēc runājiet par savām baiļu emocijām ar personu, kam uzticaties.

Iemācieties atslābināties!

Kad bailes mums „uzbrūk”, ķermenis reaģē ļoti īpašā veidā. Rodas „bēdziet vai cīnieties” reakcija un tā var radīt mums stresu, trauksmi un pat sāpes. Lai tā nenotiktu, vai lai mazinātu šos simptomus, ir vērtīgi zināt, kā atslābināties un atgūt mieru. Jūs varat, piemēram, aizvērt acis un 5 reizes dziļi ieelpot un izelpot caur degunu. Ne velti ir teiciens – apsēdies un aizskaiti līdz 10, pirms ko saki vai dari. Šīs darbības, tāpat kā elpošanas vingrinājumi, novērš jūsu uzmanību no „emociju uzbrukuma”, tās norimstas, un jūs jūtaties labāk, mierīgāk un pārliecinošāk.

Kļūstiet par ekspertu un mēģiniet vēlreiz!

Piemēram, uzziniet vairāk par zirnekļveidīgajiem, lidmašīnām, okeāna straumēm vai ēkām. Pašiem nemanot, jūs kļūsiet par ekspertu šajā jautājumā un pateicoties informācijai par iespējami baisām situācijām, iespējams, jūsu bailes mazināsies. Pirms kārtējā zvana jūs teiksiet – tas ir tikai cilvēks, sarunā nevar notikt nekas tik ļauns. Tieši otrādi – tikpat liela ir iespēja noslēgt darījumu un vairot savu labklājību un pārliecību par sevi.

Thomas A. Eddison ir teicis – „Es neesmu izgāzies. Esmu atradis 10000 veidu, kā tas nestrādā”. Šodien jauniešiem uzņēmējiem jāsaprot, ka viņiem nav jācīnās vienatnē, lai atrastu vienīgo īsto veidu, kā izveidot veiksmīgu biznesu. Ir pieejamas pieredzējušu mentoru konsultācijas un domubiedru atbalsts, kas ir jo sevišķi svarīgi biznesa uzsākšanas sākumposmā. Biznesa vadības koledžas biznesa programma Mazo un vidējo uzņēmumu vadība” ir īpaši izveidota, lai dotu iespēju ikvienam izveidot savu biznesu no nulles vai attīstītu esošo, nodrošinot pieredzējušu uzņēmēju – mentoru atbalstu visa 5 semestru (2,5 gadi) studiju posma laikā – sākot no idejas līdz rezultātam.

Iepazīsties ar [BVK biznesa programmu](#) un uzzini, kādas iespējas un atbalstu tā var sniegt Jūsu biznesam.

Biznesa vadības koledža ir Latvijā lielākā profesionālā tālmācības koledža, kurā studēt biznesu. Koledža tālmācības formā piedāvā 7 biznesa studiju programmas un 8 profesionālās kvalifikācijas virzienus.

Izmēģini studiju materiālus
BEZ MAKSAS

Tava izaugsmes platforma –

