

Siedem zasad sukcesu przedsiębiorcy

Czerwiec 11th, 2012



Sukces w karierze przedsiębiorcy

Jeśli chcesz **osiągnąć wielki sukces w swojej karierze przedsiębiorcy**, możesz stosować się do określonych zasad i reguł, wypracowanych przez dziesiątki lat przez najlepszych. Dzięki nim, nie będziesz musiał popełniać błędów, które popełnili już przed Tobą inni przedsiębiorcy. Oto one:

1. Klarowność

Musisz doskonale wiedzieć, kim jesteś i czego chcesz. Potrzebujesz sprecyzowanych, zapisanych [celów](#) i planów dotyczących każdego obszaru życia. Jak powiedziałby Zig Ziglar, musisz stać się „wędrowcem, który ma cel”, zamiast „niezdecydowanym łazikiem”.

Rozpocznij od *wartości*. W co wierzysz i za czym się opowiadasz? Co jest najważniejsze w twoim życiu? Za co byś płacił, walczył, cierpiał lub umarł? Na czym ci naprawdę zależy?

„Dopóki dokładnie nie wiesz, co byś zrobił, gdyby została ci jedna godzina życia, nie jesteś przygotowany, by żyć”. Jaką masz wizję siebie i swojej przyszłości?

Jaką masz wizję rodziny i finansów? Jaką masz wizję kariery i firmy?

Peter Drucker napisał kiedyś: *„Nawet jeżeli zaczynasz biznes na kuchennym stole, musisz mieć wizję zostania światowym liderem w swojej specjalności; w przeciwnym wypadku prawdopodobnie nigdy nie odniesiesz sukcesu”*.

Jaka jest misja twojej firmy? Co chcesz osiągnąć dla swoich klientów? W jaki sposób zamierzasz polepszyć życie i pracę ludzi, którym będziesz sprzedawał produkty i usługi?

Potrzebujesz jasnej wizji i inspirującej misji, by motywować siebie i innych do ciężkiej pracy niezbędnej do osiągnięcia sukcesu w biznesie.

Jakie są *powody*, że żyjesz i prowadzisz interesy? Po co wstajesz co dzień rano? Jaki masz powód, żeby być? I najważniejsze pytanie: „Co naprawdę zamierzasz zrobić ze swoim życiem?”.

Na koniec, **jakie są twoje cele?** *Co chcesz osiągnąć, jeżeli chodzi o finanse? Jakie masz plany związane z życiem rodzinnym i ze zdrowiem? Co chcesz zmienić w życiu innych? I najlepsze pytanie: „O czym śmiałybyś marzyć, gdybyś wiedział, że musi ci się udać?”*.

Im bardziej klarownie będziesz umiał odpowiedzieć sobie na pytania dotyczące tych kwestii – twoich *wartości, wizji, misji, powodów i celów* – tym większe będzie prawdopodobieństwo, że osiągniesz w życiu coś wspaniałego.

2. Kompetencje

By osiągnąć sukces i zadowolenie, musisz być naprawdę bardzo dobry w tym, co robisz. Powinieneś być zdeterminowany, by znaleźć się wśród 10% najlepszych w swojej branży. Twoim podstawowym celem powinno być doskonale wykonywanie zadań zawodowych, dlatego całą energię skieruj na jakość pracy oraz jakość oferowanych produktów i usług.

Według Jima Collinsa, autora *Od dobrego do wielkiego*, by osiągnąć **sukces w biznesie**, musisz znaleźć obszar, który spełnia trzy warunki. Po pierwsze, musi to być **coś, co jest twoją pasją**, coś, co cię interesuje i co lubisz robić. Po drugie, **musisz być w tym lepszy** niż pozostałe 90% ludzi zajmujących się tym samym. Po trzecie, muszą to być **produkty lub usługi, które przynoszą zysk** i pozwalają osiągnąć cele finansowe.

Według Harvard Business School najcenniejszym majątkiem firmy jest jej reputacja. Definiowana jest ona jako „*to, jak widzą nas klienci*”. Zdobywamy ją przede wszystkim dzięki jakości produktów i usług oraz dzięki jakości ludzi, którzy je wytwarzają i oferują oraz kontaktują się z naszymi klientami. Wszystko zależy od kompetencji i charakteru.

3. Ograniczenia

Między tobą a celem zawsze znajdują się jakieś przeszkody lub *czynniki ograniczające*. Niezwykle istotna jest zatem twoja zdolność do identyfikowania czynników w największym stopniu wpływających na szybkość realizacji celów biznesowych. **Zasada 80/20** odnosi się także do czynników ograniczających rozwój zawodowy. Ponad 80% powodów odpowiedzialnych za to, że nie osiągasz celu tak szybko, jak byś chciał, znajduje się w tobie. Jedyne 20% powodów to okoliczności zewnętrzne lub inni ludzie.

Jakie są twoje ograniczenia? Co cię powstrzymuje? Co wpływa na szybkość realizacji celów? Co możesz natychmiast zrobić, by zacząć zmniejszać wpływ najważniejszego ograniczenia? Jest to często klucz do szybkiego postępu.

4. Kreatywność

Istotą sukcesu w biznesie jest **innowacja**. Oznacza ona umiejętność znajdowania szybszych, lepszych i łatwiejszych sposobów produkowania i dostarczania wyrobów oraz świadczenia usług. Na szczęście prawie każdy jest potencjalnym geniuszem. Masz większą inteligencję i większe zdolności, niż mógłbyś wykorzystać, żyjąc nawet sto lat. Twoim zadaniem jest uwolnienie kreatywności i skoncentrowanie jej jak promienia lasera, na usuwaniu przeszkód, rozwiązywaniu problemów i osiągnięciu swoich celów.

Istota kreatywności kryje się w umiejętności radzenia sobie z nieuchronnymi problemami i trudnościami pojawiającymi się w trakcie prowadzenia firmy. „*Przywództwo jest umiejętnością rozwiązywania problemów*”, twierdzi Colin Powell. Sukces to zdolność rozwiązywania problemów. Pamiętaj: nie osiągnięty cel jest jedynie nie rozwiązany problemem.

Sposobem na osiągnięcie sukcesu jest koncentrowanie się na *rozwiązaniu*, a nie na problemie. Poświęć uwagę temu, co ma być zrobione a nie temu, co się stało i kogo należy za to winić. Skoncentruj całą uwagę na przewyżczeniu wszystkiego, co nie pozwala ci osiągnąć takiego poziomu sprzedaży i zyskowności, jaki jest niezbędny, by zbudować efektywną firmę. Im więcej będziesz myślał o rozwiązaniach, tym więcej ich znajdziesz. Poczujesz się mądrzejszy i silniejszy, koncentrując całą energię na przyszłości, na tym, co trzeba zrobić, by poprawić sytuację.

5. Koncentracja

Niezwykle ważna dla osiągnięcia sukcesu jest umiejętność koncentrowania się na jednym, najważniejszym działaniu, dopóki nie zostanie ono zakończone.

Osiągnięcie sukcesu nie jest możliwe bez zdolności do nieprzerwanej koncentracji na jednym celu lub zadaniu, na utrzymywaniu jednego kierunku. Najłatwiej nauczyć się koncentracji, robiąc na początku dnia listę spraw do załatwienia. Następnie należy nadać pozycjom z listy priorytety, stawiając obok nich numery.

Gdy ustalisz, które zadanie jest najważniejsze, natychmiast zacznij nad nim pracować i zdyscyplinuj się do kontynuowania tej pracy, dopóki zadanie nie zostanie zakończone w 100 procentach. Gdy nabierzesz nawyku doprowadzania każdego najważniejszego w danym dniu zadania do końca, to podwoisz, a nawet potroisz swoją wydajność i rzeczywiście wejdiesz na drogę do zdobycia bogactwa.

6. Odwaga

Winston Churchill napisał kiedyś: „*Odwaga to pierwsza z ludzkich cech, jest bowiem gwarancją wszystkich innych*”. Niezwykłej odwagi wymaga podjęcie ryzyka związanego z zostaniem właścicielem firmy, niezbędnego, by osiągnąć bogactwo.

Na podstawie wielu badań eksperci doszli do wniosku, że najważniejsze jest to, by **mieć odwagę zrobić ten „pierwszy krok”**. Jest to odwaga, by rozpocząć realizować swoje cele bez gwarancji osiągnięcia sukcesu. Większości ludzi brakuje tego typu odwagi.

Drugim typem odwagi, który pojawia się, gdy już rozpoczęliśmy naszą „podróż” jako przedsiębiorca, jest odwaga ukierunkowana na to, by przetrwać. Jak powiedział kiedyś Ralph Waldo Emerson: „*Wszystkie wielkie sukcesy są tryumfem wytrwałości*”.

Słowo *przedsiębiorca* oznacza osobę, która „*podejmuje ryzyko i rozpoczyna nowe przedsięwzięcie, by osiągnąć zysk*”. Dziewięćdziesiąt procent ludzi nigdy nie będzie miało wystarczającej odwagi, by rozpocząć nowe przedsięwzięcie, otworzyć nową firmę, „*śmiało iść tam, gdzie jeszcze nikt nie dotarł*”.

Przed wszystkim **potrzebujesz odwagi by rozpocząć**, by opuścić bezpieczną strefę i zacząć realizować swoje cele i marzenia, chociaż wiesz, że po drodze doświadczysz wielu problemów, trudności i przejściowych niepowodzeń.

Po drugie, potrzebujesz odwagi, by przetrwać, by przezwyciężyć wszystkie przeszkody i w efekcie wygrać. Gdy rozwiniesz w sobie te dwie umiejętności – śmiałego rozpoczęcia oraz przetrwania w obliczu problemów – osiągnięcie sukcesu jest gwarantowane.

7. Nieustanne, systematyczne działanie

Prawdopodobnie najbardziej widoczną na zewnątrz cechą osoby, która osiągnęła sukces, jest to, że nieustannie coś robi. Przedsiębiorca zawsze próbuje czegoś nowego, a jeżeli to nie działa, podejmuje kolejne próby.

Okazuje się, że większość przedsiębiorców osiąga sukces w dziedzinie całkowicie innej od początkowo oczekiwanej. Końcowe **zwycięstwo jest efektem nieustannej, konstruktywnej reakcji na zmiany**, wypróbowywania nowych metod, odrzucania działań, które nie są efektywne, podnoszenia się po każdej porażce i podejmowania kolejnych prób.

Wydaje się, że ludzie znajdujący się na szczycie, szczególnie przedsiębiorcy, mają *trzy* cechy. Po pierwsze, dużo się uczą. Po drugie, nieustannie podejmują nowe próby. Po trzecie, potrafią wytrwać dłużej niż ktokolwiek inny.

Dobra wiadomość to ta, że z prawa prawdopodobieństwa wynika, że jeżeli będziesz uczył się większej ilości rzeczy, podejmował więcej prób i dłużej wytrwasz, to znacznie zwiększysz szanse na sukces. Jeżeli zaczniesz realizować swój cel i już na początku postanowisz, że nigdy się nie poddasz, to **sukces jest gwarantowany**.

Pozdrawiam,
Brian Tracy

www.BrianTracy.pl