

Czy nadają się na przedsiębiorcę?

„Porażka inspiruje zwycięzców. To ich największy sekret”.

Robert Kiyosaki

Zakładając biznes wielu ludzi zastanawia się czy się uda? Czy zarobię pieniądze? Czy osiągnę zamierzony cel? Jest bardzo dużo aspektów, dla których perspektywa posiadania swojego biznesu jest przerażająca. Ludzie obawiają się krytyki rodziny, znajomych, utraty czasu, zdrowia i przede wszystkim utraty zainwestowanych pieniędzy. Założenie swojej działalności może być rejsem po nieznanym wodach morza Karaibskiego. Niejednokrotnie można płynąć po spokojnych wodach, bez problemów przemierzając morze od portu do portu, a czasami trzeba zmagać się z przeciwnościami losu wymagającymi wielkiej umiejętności utrzymania okrętu na powierzchni morza.

Niezależnie od tego, w którym miejscu jesteś w obecnej chwili, z jakimi myślami się bijesz i jaki krok zamierzasz podjąć, musisz stać do końca na pokładzie swojego statku i objąć ster w kierunku świetlanej przyszłości.

Wiele osób, które decydują się na założenie swojej firmy, podejmowały zatrudnienie dla innego pracodawcy w firmie, w której może nie do końca potrafili się odnaleźć. Praca nie sprawiała przyjemności lub szef nie był do końca taki, jaki być powinien. Przypuszczam, że w pewnym momencie Twojego życia pojawiło się kilka pytań co dalej robić z życiem zawodowym. Może jednym z nich było pytanie o założenie własnej firmy? Mam fajny pomysł, może uda mi się go zrealizować? Te i wiele innych pytań na pewno nasunęły się osobie, która zamierza lub już prowadzi własną firmę. Jeśli zdecydujesz się na taki krok, to pamiętaj, że sam jesteś sobie sterem, żeglarzem i okrętem. Sam sobie tworzysz miejsca pracy. Dzięki temu masz okazję pracować na własny rachunek, łączyć obowiązki z pasją. Jednak nigdy nie

zapomnij, że po mimo tego, iż jesteś sam sobie szefem, to Ty sam też masz swojego szefa. To Twój klient!

Niezależnie od tego czy jesteś młodym przedsiębiorcą, czy też starym graczem, musisz pamiętać, że Twój okręt to nie tylko Ty, ale także osoby, którymi zarządzasz. „*Wielkie rzeczy w biznesie nigdy nie powstają za sprawą jednej osoby. Tworzą je całe zespoły ludzi*” - Steve Jobs.

Zamiast koncentrować się na zarządzaniu ludźmi, musisz **znaleźć utalentowanych ludzi**. Robert Kiyosaki w swojej książce „Bogaty ojciec, biedny ojciec” nawiązuje do spotkań z bogatym ojcem, który przekazał mu wiele informacji potrzebnych do tego, by osiągnąć sukces w biznesie. Na jednym z takich spotkań bogaty ojciec powiedział, że biznes i życie są jak gry zespołowe. Gdy nie masz wspaniałego zespołu, odniesiesz porażkę. Często przedsiębiorca jest najmniej inteligentną osobą w firmie, poza jednym wyjątkiem: **jest najlepszą osobą do odnajdywania najbardziej utalentowanych ludzi**.

Skoro masz bardzo dobry zespół, musisz wiedzieć, że jedną z najważniejszych rzeczy jaką powinien posiadać przedsiębiorca, to **umiejętność sprzedaży**. Nie chodzi o samą sprzedaż produktu klientowi, tylko umiejętność sprzedania swojej wizji: zarządzanemu zespołowi, potencjalnym partnerom, ludziom biorącym udział w transakcji, a co najważniejsze samemu sobie. Dla przykładu, jeśli zajmujesz się sprzedażą nieruchomości, najprawdopodobniej będziesz musiał współpracować z właścicielami innych firm np. budowlanymi, bankowymi. Ponieważ jest wiele rzeczy, których nie uda Ci się zrobić samodzielnie. Potrzebujesz dobrych partnerów biznesowych. Jeśli takich znajdziesz, to niewątpliwie uda Ci się nawiązać współpracę korzystną dla obu stron. Gdy uda Ci się przekonać do swojego pomysłu współpracowników, partnerów biznesowych, to niewątpliwie Twoja firma będzie odnosiła sukces.

Cechą bardzo potrzebną przedsiębiorcy jest **pewność siebie**. Wiele osób, które zdecydowały się na swój biznes i zatrudniają pracowników, współpracują z innymi firmami są ponadprzeciętnie pewnymi siebie. Przez strach i obawę o niepowodzenie wiele ludzi wybiera pozostanie na bezpiecznej posadzie w firmie. Jeśli jesteś właścicielem firmy musisz posiadać ogromną wiarę w siebie, w swoje umiejętności,

a co za tym idzie zaryzykować i podejmować decyzje. Jesteś świadomy, że w dzisiejszych czasach konkurencja jest bardzo duża, dlatego niezmiernie ważne jest, abyś odnalazł wewnętrzną wiarę we własne predyspozycje. Może to być klucz do Twojego sukcesu. Jeśli nie masz wyrobionej pewności siebie, czas zacząć nad nią pracować.

„Myślę, że nie ma żadnej cechy tak ważnej dla sukcesu jakiegokolwiek rodzaju, jak cecha wytrwałości. Pokonuje ona niemal wszystko, nawet naturę.” - John D. Rockefeller

Wytrwałość, cierpliwość w dążeniu do zaplanowanego celu jest dla przedsiębiorcy cechą, która charakteryzuje człowieka sukcesu. Podstawą wytrwałości jest siła woli. Siła woli i żądza odpowiednio z sobą połączone stanowią parę nierozzerwalną. Ludzie, którzy zdobyli wielkie majątki, charakteryzują się siłą woli, która łączy się z wytrwałością i wspierają nią swoje żądze zapewnienia sobie przedmiotu, którego pragną. Zdajemy sobie sprawę z tego, że aby osiągnąć jakikolwiek cel w życiu, musimy poświęcić dużo pracy, czasu aby nasz cel został zrealizowany. Tak samo jest w przedsiębiorstwie małym lub dużym. Często zdarza się tak, że kiedy rozpoczynamy jakieś przedsięwzięcie, otwieramy sklep, wprowadzamy nowy produkt, po upływie większego czasu zniechęcamy się tylko dlatego, ponieważ dane założenie nie przyniosło pożądanego efektu od zaraz. Dlatego decydujemy się na zaprzestanie działań w tym kierunku. Firmy nie tworzy się z dnia na dzień. Rozwój działalności to proces, który trwa długi okres czasu. Wiąże się to z wymogiem właściwego zarządzania finansami i planowania obecnych oraz przyszłych zobowiązań, mając w zanadru bufor bezpieczeństwa, aby zachować płynność finansową. Tak więc musisz uzbroić się w cierpliwość, aby po pewnym czasie zebrać owoce swojej ciężkiej pracy.

Urodzony przedsiębiorca jest **kreatywny i innowacyjny**. Twoje twórcze myślenie pozwoli szybko analizować obecną i przyszłą sytuację w firmie. Jeśli potrafisz kreatywnie myśleć, może będzie Ci to przydatne w rozwoju firmy, wyprzedzeniu konkurencji w innowacyjnych pomysłach, a co za tym idzie, zdobyciu większej ilości kontrahentów. Te dwie cechy pozytywnie wpływają nie tylko na

wizerunek całej firmy, ale również na morale wewnątrz. Twój zespół na pewno będzie się cieszył jeśli dzięki zaangażowaniu przełoży się to na poczet większej pensji.

Każdy właściciel powinien zastanowić się nad własnymi cechami, które pomagają mu na co dzień w rozwoju swojej firmy. Mogą to być te cechy, które przedstawiłam w tym artykule, a mogą być to cechy całkowicie inne. Ważne jest to, aby nigdy nie zapomnieć o tym, że jesteś takim samym człowiekiem jak ten, który pracuje w Twojej firmie. Docenianie swoich pracowników jest ogromnie ważne. Wielu pracowników mówi, że nigdy nie usłyszało pochwały od swojego szefa. Postaraj się być innym szefem, takim który będzie chwalił swój zespół. Nawet niewielka pochwała może sprawić, że Twój pracownik poczuje się ważnym członkiem zespołu. Bądź dobrym człowiekiem, ponieważ dobry człowiek, to dobry pracodawca.

"Bogactwem człowieka są: uśmiech, przyjazny gest, pogodne słowo" - Phil Bosmans

Opracowanie: Justyna Kubowicz – Doradca zawodowy PUP Wadowice na podstawie:

1. „Bogaty ojciec, biedny ojciec”- Robert Kiyosaki

2. „Myśl i bogać się”- Napoleon Hill

3. www.ideamony.pl

4. www.poradnikprzedsiębiorcy.pl

5. www.bogatyojciec.pl

6. www.marketingibiznes.pl