**Dlaczego tylko niektórzy odnoszą sukces w biznesie**

Zapytaliśmy Irminę Jakovljević - doświadczonego menedżera, specjalistkę w dziedzinie politologii i strategii biznesowych.

W biznesie nic nie dzieje się bez powodu. To, że tylko niektórzy osiągają sukces, też nie bierze się znikąd. Prowadzenie własnego biznesu to coś zupełnie innego niż codzienne przychodzenie do pracy. Pierwszym przyzwyczajeniem, jakie należy w sobie wykształcić jest umiejętność samodzielnego formułowania celów. Co więcej, te cele trzeba potem realizować. I na tym etapie również potrzebna jest nieustanna inicjatywa właściciela lub właścicielki. Bez proaktywnego podejścia w firmie nie będzie się działo nic a kłopoty finansowe pojawią się na horyzoncie bardzo szybko.

Przedsiębiorstwo, aby istnieć i utrzymać się na konkurencyjnym rynku, musi być w czymś dobre. Na tyle dobre, aby klient nie chciał iść gdzie indziej. To oznacza, że musimy dostarczać pewną unikalną, trudną do skopiowania przez konkurentów, wartość. Najlepiej aby była oparta na wiedzy lub doświadczeniu. Pożądana przez klienta wartość powinna być podstawą, na której będziemy budować naszą organizacyjną strategię. A strategia, to nic innego niż zestaw długookresowych celów, które zamierzamy osiągnąć. I to jest właśnie moment, w którym musimy zrozumieć, w jaki sposób możemy być lepsi od innych. Lepsi możemy być dzięki nauczeniu się konsekwentnego osiągania celów.

Najpierw jednak należy wybrać właściwe cele. Najlepsze z nich to takie, dzięki którym koncentrujemy się na rzeczach najważniejszych. Czyli takich, które pomagają w przetrwaniu i rozwoju firmy. Częstym błędem nieskutecznych menedżerów jest mylenie bycia zajętym z produktywnością. A więc, prowadząc firmę, powinniśmy jak najszybciej zidentyfikować te czynności i procesy, które najmniej przyczyniają się do naszego sukcesu. Niestety niektóre z nich mogą być dość istotne, a nawet niezbędne, jak na przykład sprawozdawczość finansowa. Nie możemy więc pozwolić sobie na ich zaniedbywanie. Powinniśmy starać się wykonywać je w wolnym czasie albo najlepiej delegujmy je naszym pracownikom.

Sukces w biznesie ma kilku podstępnych wrogów. Być może najważniejszym z nich jest odkładanie rzeczy na później. Jeżeli nie mamy na coś czasu, nie bójmy się powierzać pracownikom nawet ważnych i trudnych spraw. Być może będziemy musieli czasami im pomóc lub podjąć za nich pewne decyzje, jednak najważniejsze jest to, żeby nie tracić okazji biznesowych przez odkładanie spraw na później.

Innym problemem mniej doświadczonych przedsiębiorców jest stawianie sobie niepotrzebnych ograniczeń w rodzaju: „ja się nie znam na rachunkach” lub „nigdy się nie nauczę programować”. Niestety, prowadzenie firmy wymaga nieustannego pokonywania przeszkód. Przedsiębiorca nie tylko musi pokonywać problemy. Musi również w ich pokonywaniu wykazywać się inicjatywą i proaktywną postawą. Bardzo łatwo jest odłożyć na później trudny do rozwiązania problem. Jednak tylko rozwiązywanie trudnych problemów może nam dać przewagę nad konkurencją.

Najważniejszą cechą przedsiębiorcy musi więc być zdolność samodzielnego stawiania sobie i osiągania celów. Właśnie ta inicjatywa stanowi sens działalności gospodarczej, jest najważniejszą cechą odróżniającą właściciela firmy od pracownika.

Szczególnie ważna grupa celów strategicznych powinna zawsze dotyczyć ciągłego ulepszania produktów, usprawniania procesów biznesowych czy poszukiwania sposobów na obniżenie kosztów. Nie chodzi nawet o to, żeby szukać w biznesie doskonałości. Ona jest z reguły trudna do zdefiniowania. Chodzi raczej o to, żeby być z dnia na dzień coraz lepszym w tym, co robimy.

Zauważono też, że osoby osiągające sukces mają jedną, bardzo ciekawą cechę. Potrafią stworzyć wartość w sytuacjach nieoczywistych. W biznesie naprawdę w cenie jest poszukiwanie oryginalnych rozwiązań problemów.