

# Przedsiębiorczości można się nauczyć...

Rozumienie słowa „przedsiębiorczość” weryfikowałem wiele razy w życiu. W szkole myślałem, że jestem przedsiębiorczy, kiedy udało mi się zwolnić z lekcji. Zaraz po studiach przedsiębiorczość rozumiałem jako możliwość „załatwienia” tych rzeczy, których nie można było normalnie kupić w sklepie. Dziś mówiąc o przedsiębiorczości mam na myśli określone cechy i zachowania, które sprawiają, że bierzemy życie w swoje ręce i realizujemy swoje zamierzenia.



Niezależnie od tego, jak pojmujemy przedsiębiorczość, ma ona swój początek w pragnieniu. Ludzie często mówią, że chcą coś zmienić w swoim życiu, ale poprzestają tylko na samym mówieniu. Za tymi słowami nie idą określone czyny. Dlaczego? Bo w ich dotychczasowym życiu nic wyraźnie im nie przeszkadza. Nie uwierają na tyle, aby rozpocząć proces zmian. Dzieje się tak w myśl zasady, że największym wrogiem wspaniałego życia jest stosunkowo wygodne życie. Zadawała nas to, co mamy, więc na tym poprzestajemy. To tak, jak w słynnej anegdocie o psie, który siedzi na gwoździu, ale nie schodzi z niego, bo ból jest do wytrzymania...

## Człowiek przedsiębiorczy ma wizję

Widzi obraz swojego życia i układa go tak, jak puzzle. Ale jest to możliwe tylko wtedy, gdy wie, jak ten obraz ma wyglądać. Pamiętam opowieść o rzeź-

biarzu, który z kawałka granitu stworzył wspaniałe dzieło. Ludzie pytali go, jak to się stało, że przy pomocy młotka i dłuta udało mu się ożywić skałę.

– To tylko moje narzędzia – odparł rzeźbiarz. – Ja po prostu odłupałem to, co nie pasowało do mojego obrazu.

Bez mocno zarysowanej wizji naszego życia nie uda nam się nic osiągnąć, do niczego nie dojdziemy. Tak było z Alicją w Krainie Czarów. Spotkała na rozdrożu Pana Gąsienicę i zapytała go, w którą stronę ma pójść. Którą drogę wybrać?

– A dokąd chcesz dojść? – spytał.

– Nie wiem – przyznała.

Na to Pan Gąsienica odparł:

– To obojętnie, którą drogę wybierzesz.

## Człowiek przedsiębiorczy jest nastawiony na właściwe rezultaty

Najważniejsze prawo na świecie to prawo przyczyny i skutku. Przyczyny to nasze czynności, zachowania i wybory, których dokonujemy. Te wybory prowadzą nas do konkretnych rezultatów. Dlatego zanim dokonamy jakiegoś wyboru, powinniśmy zastanowić się, jaki będzie skutek naszej decyzji.

Wyobraźmy sobie, że chcemy być tam, gdzie ludzie, którzy prowadzą wspaniały styl życia, są wolni, niezależni finansowo, szczęśliwi i zdrowi. Jeśli chcemy osiągnąć to samo, musimy ten obraz „rozebrać na kawałki” i zobaczyć, jakie puzzle trzeba ułożyć. Jakich wyborów musimy dokonać. Największym błędem jest robić wciąż to samo i oczekiwać innych rezultatów. Nic nie zmieniać i dziwić się, że nic się nie zmienia.

## Człowiek przedsiębiorczy ma to, na czym się koncentruje

Większość ludzi koncentruje się na pracy, więc po prostu ma pracę. Tylko nieliczni potrafią skoncentrować się na rezultatach. To oni osiągają najlepsze efekty. Optymalnym rozwiązaniem jest praca widziana przez pryzmat rezultatów. Działanie i dokonywanie wyboru z myślą o efekcie końcowym. Tylko wtedy, gdy wiemy, jak ten efekt ma wyglądać, będziemy umiejętnie dobierali czynności, które nas do niego doprowadzą. Koncentrację możemy też rozpatrywać w innym aspekcie. Wyobraźmy sobie, że jeden człowiek współpracuje z Akuną, jest skoncentrowany tylko na tej pracy, a drugi „zajmuje się” Akuną przy okazji robienia innych rzeczy. Który z nich będzie miał lepsze wyniki? Ten, który skoncentrował się tylko na jednej dziedzinie, bo mógł poświęcić jej wystarczająco dużo czasu i uwagi. Ten drugi natomiast, ponieważ zajmuje się wieloma dziedzinami, w żadnej z nich nie osiągnie dostatecznie dobrych rezultatów.

Jestem zaszokowany pewną prawidłowością – zasadą, którą odkrył włoski ekonomista – Pareto i która przyjęła nazwę od jego nazwiska. Stwierdził, że w rękach 20% ludzi na świecie jest 80% wszystkich dóbr, a 80% z nas ma w kieszeni pozostałe 20% dóbr. Dlaczego tak się dzieje? Ludzi można podzielić na trzy grupy. Pierwsza z nich nie ma w ogóle wyznaczonych celów. Czy w tej sytuacji mają szansę gdziekolwiek dojść? Nie. Ponieważ nie wiedzą, dokąd idą. Druga grupa ludzi ma wyznaczone cele, ale ich nie zapisuje. Po prostu stara się je zapamiętać. Większość z nas jest w tej grupie. Osiągamy dobre rezultaty, ale nie takie, jak ostatnia, trzecia grupa ludzi. Należą do niej ci, którzy jasno określają swoje cele, zapisują je, weryfikują i koncentrują się na nich. Te 20% ludzi, którzy według zasady Pareto posiadają 80% kapitału na świecie, to właśnie ci, którzy należą do tej grupy.

## Człowiek przedsiębiorczy poświęca się czemuś, co robi dobrze

Naturalne jest to, że jedne rzeczy robimy lepiej, a inne gorzej. Ktoś, kto świetnie gra na skrzypcach, raczej nie zostanie wirtuozem fortepianu i odwrotnie – ktoś, kto się koncentruje na fortepianie, raczej nie będzie wirtuozem skrzypiec. Często mamy problem, jaką drogę życiową wybrać. Jesteśmy bardzo dobrzy w jednej dziedzinie, a dobrzy w wielu innych. Nie wiemy, jaką decyzję podjąć? Co robić dalej? Rozwiązanie

jest bardzo proste – zaznaczmy to, w czym jesteśmy najmocniejsi i nad tym pracujemy i to rozwijamy. Dlaczego? Bo jeśli coś robimy dobrze, to dzięki nauce staniemy się w tej dziedzinie tylko bardzo dobrzy. A jeśli coś robimy bardzo dobrze, to dzięki nauce i doskonaleniu staniemy się w tej dziedzinie mistrzami. A przecież na tym nam zależy.

## Człowiek przedsiębiorczy ma postawę zwycięzcy

Każdy z nas ma problemy. Na szczęście na świecie są także rozwiązania. Obserwując ludzi, zauważymy, że są tacy, którzy w każdym problemie znajdują rozwiązanie i tacy, którzy w każdym rozwiązaniu znajdują problem. To od nas zależy, na czym się koncentrujemy. Czy na problemach, czy na rozwiązaniach. Czy poddamy się, czy będziemy szukali wyjścia z trudnej sytuacji. Byłem kiedyś zauroczony zdaniem, które widniało nad drzwiami wejściowymi pewnego przedsiębiorcy: „Zapraszam z każdym problemem, jeżeli tylko masz propozycję jego rozwiązania”. My jesteśmy przyzwyczajeni do tego, że inni mówią nam, jak żyć, co robić. Idziemy do naszego sponsora, zwracamy się z problemem i oczekujemy gotowego rozwiązania. Tymczasem mądry sponsor zapyta nas: „A jak sądzisz?” lub „Co ty byś zrobił?” Dzięki temu sami jesteśmy zmuszeni znaleźć wyjście z sytuacji. I to sprawia, że uczymy się radzić sobie sami.

## Człowiek przedsiębiorczy potrafi zmienić swoje nawyki

W Kanadzie północnej przez cały czas jest zimno, a śnieg topnieje i mróz słabnie tylko na dwa tygodnie w roku. Wtedy, zamiast śniegu, na drogach tworzą się ogromne koleiny. Po tych dwóch tygodniach wszystko zamarza, a powstałe koleiny są tak twarde, że przy drogach można zobaczyć napisy: „Kierowco uważaj, którą koleinę wybierzesz, bo będziesz nią jechał przez najbliższe 50 kilometrów”.

Często ludziom trudno jest „wyrwać się z jednej koleiny do drugiej”, bo naszym życiem kierują nawyki i złe paradygmaty. Dlatego musimy mądrze dobierać sobie przyjaciół, zwracać uwagę na to, z kim pracujemy i przebywamy, by ci ludzie, kiedy będziemy chcieli zrobić coś wyjątkowego, niezwykłego, takiego jak „wyrwanie się z jakiejś koleiny”, nie przeszkadzali nam rozwijać się i nie odwodzili nas od naszych celów i pomysłów.

## Człowiek przedsiębiorczy nie rezygnuje

Kiedy już mamy wizję, widzimy obraz i cel, wówczas powinniśmy do niego dążyć. Na swojej drodze na pewno napotkamy przeszkody, ale one nie mogą nas zniechęcić. Amerykańscy naukowcy przeprowadzili kiedyś bardzo ciekawe doświadczenie. Umieścili w jednym akwarium szczupaka i małe rybki, które oddzielili od niego szybą. Głodny szczupak na początku próbował złapać rybki, ale napotykał niewidzialną przeszkodę – szybę. Poobijany, po pewnym czasie zrezygnował, a wtedy naukowcy wyjęli szybę. Okazało się, że szczupak już nie atakował rybek, chociaż pływały one dookoła niego. Mimo tego, że miał pokarmu pod dostatkiem, niedługo potem zasnął z głodu.

## Człowiek przedsiębiorczy jest profesjonalistą

Profesjonalizmu można się nauczyć. Ja ucze się go od mojego syna Jaśka. Od czasów szkoły podstawowej chodziłem razem z nim na treningi tańca i umierałem z nudów patrząc, jak przez półtorej godziny ćwiczy te same kroki. W tej chwili Jasiek ma 15 lat. I jako jeden z dwóch najwybitniejszych reprezentantów naszego kraju wziął udział w mistrzostwach świata w tańcach latynoamerykańskich w Barcelonie. Jego trud przyniósł wymierne efekty. Teraz obserwowanie, jak Jasiek tańczy, to duża przyjemność. Ale ten sukces kosztował go bardzo dużo pracy – cztery godziny codziennie spędza na parkiecie. Dzięki Jaśkowi wiem już, czym są prawdziwe fundamenty.

## Człowiek przedsiębiorczy właściwie się komunikuje

Właściwa komunikacja sprowadza się do dwóch zasad. Po pierwsze: pytaj, po drugie: słuchaj. My na ogół stosujemy również dwie zasady. Po pierwsze: mówimy, po drugie: jeszcze więcej mówimy. Właściwa komunikacja ma źródło w znajomości natury ludzkiej – „ludzie przede wszystkim skupiają uwagę na sobie, a nie na tobie”.

Człowiek przedsiębiorczy posiada te wszystkie cechy – ma wizję, jest nastawiony na rezultaty, koncentruje się na celu, poświęca się czemuś, co robi dobrze, ma postawę zwycięzcy, jest profesjonalistą i właściwie się komunikuje. Człowiek przedsiębiorczy wie, że najważniejszą zaletą przedsiębiorczości jest to, że możemy się jej nauczyć.

■ Opracowała Grażyna Michalik