

Cele 5 dimensiuni ale succesului personal

In creerea unei companii durabile

In acest eseu voi incerca sa iau una cate una fiecare din cele 5 “dimensiuni” ale succesului si le voi dezvolta pe fiecare in parte. Inainte de a incepe totusi, voi reaminti care sunt acestea :

- *Cunoastere
- *Competenta
- *Consecventa
- *Convergenta
- *Credinta.

Aceste 5 proprietati ale succesului nu sunt de ajuns, poate unele nici macar necesare pentru a putea infiinta o companie, sau orice alt tip de afacere. Privind in trecutul altor mari companii, ne vom da seama ca unele nu aveau nici cea mai vaga idee asupra produselor pe care le vor scoate pe piata, astfel incercau mai multe idei, nu continuau o singura idee, si intr-un final gaseau un profil potrivit companiilor lor si ideologiei lor, astfel continuand sa il dezvolte pe acela. Bineinteles, daca sunt sau nu necesare aceste proprietati depinde de punctul nostru de vedere asupra lor, de ce vom intelege noi prin acestea, si de asta voi incerca sa le analizez din mai multe puncte de vedere.

Cunoasterea :

Cunoasterea in acest context poate avea mai multe intelesuri. Am putea intelege prin termenul “cunoastere”, pregatirea unei idei fixe asupra profilului companiei. Bineinteles, tot timpul vom avea o idee asupra companiei pe care am vrea sa o infintam, dar aceasta nu va ramane totdeauna fixa. In schimb, ceea ce va trebui intradevar sa cunoastem este felul in care vrem sa fie vazuta compania de clientii acesteia, felul in care va fi condusa aceasta, si scopul ei. Deci in acest context, cunoasterea nu e un strict necesar pentru succes.

Totusi, nu vom putea niciodata sa incepem o companie care sa produca lapte fara sa avem vaci sau capre, la fel cum nu vom putea incepe o companie care sa fabrice produse electrocasnice fara sa avem cunostiinte in domeniu, si bineinteles angajati atestati in aceasta. Va trebui sa cercetam pietele, sa stim de ce au nevoie potentialii clienti, sa aducem ceva nou si util in casele lor, fericire in sufletele lor, si asa mai departe, in functie de profilul respectivei companii. De aceea, in acest context cunoasterea are un rol important.

Pentru ca o companie sa aiba o viata lunga si prospera, colectivul acesteia va trebui sa inteleaga scopul companiei. Va trebui sa inteleaga ca o companie nu exista pentru a scoate profit, ci pentru a oferi produse, un mijloc de ajutor potentialilor clienti, pentru a oferi servicii, si bineinteles, toate acestea la o calitate superioara, pentru ca imaginea companiei depinde de asta, si clienti sunt cei mai importanti si totodata cei mai de temut critici.

Mai trebuie sa cunoastem momentele in care merita sa ne asumam riscuri, si cele in care trebuie sa dam inapoi. Caci o companie va trebui tot timpul sa isi asume riscuri, pentru a se mentine in top sau chiar functionabila, dar felul in care aceste riscuri vor fi asumate, ce e de pierdut si ce e de castigat, aceste proprietati trebuiesc analizate inainte de a se lua o decizie, si totusi, uneori nu veti avea timpul necesar pentru a le analiza prea bine.

Competenta :

Competentele sunt un strict necesar al fondatorului unei companii cat si al angajatilor acesteia. In cazul fondatorului el trebuie sa inteleaga motivul existentei companiei sale cat si nevoile angajatilor si a clientilor, incercand sa le satisfaca in loc sa le evite. El trebuie sa gaseasca o cale de a se adresa acestora pe intelesul lor, o cale pentru a-i face sa isi iubeasca locurile de munca, sa fie inventivi, creativi si nu in ultimul rand fericiți, caci acestea vor asigura un randament mai mare. Placerea de a face ceva atrage dupa sine rezultate mai bune in domeniul respectiv, pe cand in timp ce faci ceva pentru simplul fapt ca e nevoie, te vei multumi cu un nivel mediocru al rezultatelor tale. Totodata trebuie sa inteleaga nevoile clientilor pentru a le satisface, pentru a le oferi un mijloc de rezolvare al anumitor probleme mai simplu decat pana in momentul de fata. Astfel, fondatorul unei companii trebuie sa fie capabil sa realizeze toate aceste scopuri, pentru a asigura o buna functionare a companiei sale si o imagine calda, prietenoasa si totodata serioasa pentru clientii ei. Si bineinteles, nu in ultimul rand, el va trebui sa descopere scopul companiei sale, pentru a intelege mai bine ce trebuie facut, ce urmareste aceasta, care sunt tintele si cum se va ajunge la realizarea lor, va trebui sa fie capabil sa ia decizii in situatii extreme, sa analizeze problemele aparute in cadrul companiei, si sa gaseasca o modalitate prin care compania insasi sa aiba o “personalitate”, astfel, compania va avea o durata de viata mai lunga si mai prospera, fiind capabila sa “se conduca” doar prin simplul fapt ca exista si este activa.

Angajatii, vor trebui sa inteleaga si ei scopul companiei la care lucreaza, ei vor trebui sa se descurce in conditii de stres, sa fie capabili sa rezolve o problema complexa in cazul aparitiei ei, si bineinteles, sa aiba cunostinte in domeniul in care activeaza. Ei vor trebui sa isi creeze un mediu de lucru placut, ajutati bineinteles de fondatorul companiei lor, si totodata sa intretina acest mediu de lucru. Vor trebui sa fie creativi, sa abordeze orice problema din mai multe puncte de vedere pentru a gasi o cale mai usoara de rezolvare intr-un timp mai scurt.

Astfel, un lider competent este o necesitate in “viata” unei companii, la fel cum sunt si angajatii acesteia.

Consecventa :

Consecventa este un atribut de asemenea foarte important pentru fondatorul unei companii cat si pentru companie, luand in considerare faptul ca acestia trebuiesc sa actioneze in conformitate cu propriile principii si ideologii. O companie trebuie sa paseasca mereu inainte si sa actioneze conform acestor ideologii, care reprezinta un punct forte al acesteia. Ideologia unei companii reprezinta un "crez", niste reguli "sacre" ale acesteia, care nu pot fi incalcate. Aceasta poate da detalii despre modul de operare al companiei, despre scopul sau obiectivele sale. Din nou, prin consecventa nu se face referire la dezvoltarea companiei pe un singur domeniu de activitate, deoarece in cazul in care domeniul respectiv nu satisface nevoile pietei acesta va fi schimbat, sau chiar daca va fi unul bun, compania va putea trece si pe alte pietee incercand sa isi sporeasca domeniile de activitate, dar ceea ce va ramane in schimb sunt ideologia, principiile si scopul companiei.

Convergenta :

Convergenta, reprezinta (in acest context) capacitatea unui om sau a unei companii de a tinde spre acelasi rezultat. Insa, un rezultat nu reprezinta neaparat o limita. O persoana fizica, fondatorul unei companii sau insasi compania trebuiesc sa dobandeasca acest atribut, deoarece in orice circumstante sau imprejurari, trebuie sa continue drumul spre un rezultat mai bun, spre a fi mai aproape de perfectiune. Indiferent de greutate, rezultatul (creerea unei companii in cazul de fata) ramane acelasi cel putin pana la obtinerea acestuia (apoi, trecandu-se la urmatorul pas, pentru a crea o companie mai buna astazi decat a fost ieri, si asa mai departe). Astfel de atribute tin o companie in viata. Trebuie tinut minte ca un scop sau un tel al unei companii, nu trebuie schimbat inainte de a fi realizat. Astfel de provocari trebuiesc abordate de catre companii pentru "a nu pierde teren" in fata altor companii din acelasi domeniu de activitate.

Credinta :

Credinta poate lua din nou mai multe forme. Eu voi prefera sa vorbesc despre un singur tip de credinta, care cred ca ar fi cel mai necesar in cazul de fata, si anume credinta in fortele proprii si in sansa la reusita. Te poti stradui o viata intreaga sa faci un lucru mare, dar daca tu nu ai incredere ca esti capabil sa o faci nu vei reusi niciodata. In cazul credintei religioase voi prefera sa nu intru in detalii deoarece in acest domeniu parerile sunt impartite. Dar ceea ce este strict necesar este increderea in sine. Se spune ca pentru a realiza ceva, nu trebuie decat sa ai incredere in tine si sa dai tot ce poti pentru a-ti atinge scopul, deci, fara credinta in propriile forte nu vei fi capabil sa gasesti solutii potrivite pentru atingerea respectivelor scopuri, iar avand in vedere ca pentru a reusi va trebui sa iti asumi anumite riscuri, e foarte probabil sa le eviti din cauza ca devii prea precaut si astfel vei avea doar de pierdut. Nu toate riscurile trebuiesc asumate, dar unele nu trebuiesc evitate sub nici o forma, iar pentru a-ti putea da seama de diferenta dintre ele trebuie sa te cunosti pe tine insuti si trebuie sa ai incredere in propriile forte.

Drumul spre success :

In drumul spre succesul personal o persoana trebuie sa isi fixeze un scop anume, pe care sa il urmeze. Pentru a face asta trebuie mai inainte de toate sa se cunoasca pe el insusi. Autocunoasterea si autoevaluarea joaca un rol important in aceasta parte, deoarece in functie de calitatile persoanei respective, acesta va fi in stare sa isi fixeze un scop la care sa ajunga, cat si metodele de a ajunge la acesta. Multi spun ca nu poti sa faci nimic mare fara sa fi corupt intai, deoarece banii nu cad din cer, si nici nu ii vei dobandii prin munca cinstita. Acesti oameni se inseala. Pentru a face ceva mare nu trebuie sa ai "o gandire de turma". Ba chiar dimpotriva, trebuie sa ai curajul de a-ti exprima punctul de vedere. Indiferent de obstacolele intalnite drumul continua sa mearga inainte. Va trebui sa isi infrunte "demonii", sa lupte pentru ceea ce e al lui, caci intradevar, in goana spre succes va trebui sa treci intai printr-o "jungla". Sa faci ceva mare nu e un lucru de loc usor.

Dar chiar din acest motiv satisfactia e atat de mare cand reusesti. Totodata, prin creerea unei companii pe o cale cinstita, indiferent daca va fi mai usor sau mai greu, un lucru este sigur – satisfactia va fi mult mai mare, iar tu ca fondator vei fi mult mai linistit si mai sigur atat pe tine cat si pe viitorul companiei.

Pentru a avea succes, va trebui probabil sa uiti tot ce stii despre asta. Va trebui probabil sa uiti tot ce stii despre calea vietii, dar un lucru va trebui sa ramana totusi neschimbat: scopul existentei tale sau al tinteii la care vrei sa ajungi, si cum va fi aceasta folosita. In goana pentru profit, vei deveni o persoana falsa, iar lumea din jurul tau va realiza acest lucru si cu timpul te vor respinge, si te vor parasi. De aceea, va trebui sa faci ceva ce iti place, sa fi natural, calm, de incredere, o fire calda si intelegatoare, va trebui sa faci ceva ce poate oferi cuiva un necesar, si va trebui facut cat mai aproape de perfectiune.

O companie nu este facuta sa ofere profit. Ea este facuta sa ofere servicii sau produse de care lumea are nevoie la o calitate superioara, fiabile, usor de folosit, si cat de accesibile posibil. Faptul ca o companie este rasplatita pentru aceasta iar rasplata reprezinta chiar profitul companiei e doar o urmare al activitatii acesteia. O companie reprezinta un grup de oameni, un colectiv care impartasesc o placere comuna, placerea de a lucra si dezvolta un anumit domeniu. Acest colectiv la randul lor formeaza compania, iar compania ofera un sprijin omenirii (sau cel putin acesta ar trebui sa fie scopul ei, indiferent de domeniul in care activeaza).

Ce este de fapt o companie? Pentru a reusi in fondarea unei companii va trebui sa ne dam seama de ce reprezinta aceasta. Compania, din punctul meu de vedere ar putea fi asemanata unui ceas mecanic: aseamenea unui ceas, care este creat din mai multe rotite care se tin in miscare una pe alta, la fel si o companie este formata dintr-un colectiv (angajati, directori, fondator, manageri, etc) si clientii acesteia care au un rol foarte important; daca la un ceas inlaturi una din rotite acesta va inceta sa functioneze, la fel si in cazul unei companii, daca inlaturi angajatii, clientii, si asa mai departe aceasta va inceta sa existe. Daca un ceas este facut din nevoia de a sti timpul, la fel si o companie este creata din nevoia unor anumite produse sau servicii. Ceasul satisface nevoia de a cunoaste timpul prin

afisarea acestuia, la fel cum si o companie trebuie sa satisfaca nevoile oamenilor prin produsele sau serviciile lor.

Este intradevar destul de greu sa infiintezi o companie, dar este si mai dificil sa o mentii, si sa o intretii caci aceasta este adevarata provocare. Daca vei ajunge fondatorul unei companii, va trebui sa stii dinainte ca aceasta nu exista pentru a-ti satisface nevoile proprii, ci pentru a satisface nevoile celorlalti. Restul, sunt doar urmasii ale existentei sale.

Inainte de a finaliza acest eseu, doresc sa pun accent pe faptul ca citirea unui eseu sau al unei carti nu va pot ajuta sa infiintati o companie, pentru ca acestea nu pot sa parcurga toti pasii necesari pentru aceasta. Dar intelegerea lor, va vor putea ajuta sa va creati o idee asupra realizarii acestui scop, si astfel un prim pas. Restul, depinde de cat de bine le intelegeti si cat de mult sunteti dispusi sa va dedicati acestui scop.

(Pop Stefan Cosmin)