

# Napake, ki jih dela večina nas (v podjetništvu)

Nastja Mulej

V sredo, 18. marca, je bil že tretji dogodek 500 podjetnic, namenjen spodbujanju ženskega podjetništva (tudi) pri nas. Organizatorke so me naprosile, da napišem članek z nasveti za vse, ki se želijo podati v čudoviti, avtonomni, a nedvomno tudi naporni svet podjetništva. Nastal je spodnji zapis.

## Premalo vztrajni.

Sonja Šmuc mi je danes citirala Metko Pal, da se mora zgoditi 17 majhnih soglasij in 3 velika soglasja, da v povprečju zaključite posel. Jaz, ki učim ljudi v podjetjih in drugih organizacijah, kako naj razmišljajo bolj učinkovito in bolj ustvarjalno, sem na svoji koži ugotovila, da je čas odločitve za nakup moje storitve v povprečju dolg kar tri leta. Seveda, kdo pa bo priznal, da ne zna razmišljati, sestankovati, voditi, ustvarjati?

**Ali ste tako vztrajni ali odnehate po prvem »ne« ali neodzivnosti?**

## Premalo pogumni.

**Stokrat premislite, preden se (nič ne) odločite?**

Živimo v času, v katerem si nihče ne upa prevzeti odgovornosti in vsi samo čakajo na drugega. A čakanje je drago – če ne boš prvi, boš zadnji. Če boš delal tako kot včeraj, te jutri ne bo več. Zato dvigni ta telefon, odpelji se na tisti sestanek, predstavi svojo idejo, pojdi v akcijo. Kaj pa ti lahko rečejo? »Ne.« In v čem si na slabšem kot zdaj?

## Premalo disciplinirani.

»Saj bi, a ne zdaj.«

Pravi podjetniki ne odlašajo na jutri. Podjetniki naredijo zdaj. Četudi je peklensko zgodaj zjutraj. Četudi je hudičevo pozna ura. Četudi so neznosno lačni in utrujeni. Ker si tako osmišljajo bivanje na tem svetu. Odličen podjetnik disciplinirano skrbi za svoje telo, ker je to njegovo glavno prevozno sredstvo in bivalno okolje, in je potem pripravljen, da disciplinirano zaključi, kar je začel ...

## Prevelik ego

... seveda, če ne misli, da je najbolj pameten na celem svetu.

Samozadovoljnost je še ena od pogostih napak, ki grozi podjetniku. Bolj je pameten od svojega sodelavca, od svojega partnerja, od svoje stranke. Tako je pameten, da je najboljši na svetu. Kar ni težko, ker je sam. Zapustili so ga sodelavci, partnerji in stranke.

**Odličen podjetnik posluša, ne govori. Sodeluje, ne ukazuje. Povezuje, ne ločuje. Ustvarja, ne kritizira.**

## Premalo ustvarjalni.

Pogosta napaka premalo vztrajnih, premalo pogumnih, premalo discipliniranih ljudi s prevelikim egom je, da so zadovoljni s prvo idejo, ki jim šine v glavo. Če je prva, in če je v njegovi glavi, je vendar dobra, menijo! Ne, pa ni ...

Vztrajni, pogumni, disciplinirani, sodelovalni ljudje si vzamejo čas in prostor in so-razmišljevalce ter skupaj naštejejo čim večje število čim bolj svežih idej. Šele potem med njimi izbirajo, da najdejo takšno, ki vsem ustreza. O njej razmislijo z vseh zornih kotov in pripravijo vse potrebno za implementacijo. **Vsi vpleteni so motivirani, saj so zraven od snovanja dalje, projekt pa teče brez težav, saj so pravočasno o vsem razmislili.**

## Nastja Mulej,

edina licencirana trenerka ustvarjalnosti in sodelovalnosti po de Bonu pri nas:

- **Šest klobukov razmišljanja** (za učinkovito razmišljanje in vodenje sestankov, ljudi in projektov),
- **Lateralno razmišljanje** (za namerno generiranje velikega števila svežih idej),
- **Enostavnost** (lateralna orodja za boj proti vsakodnevnim zapletenostim) in
- **CoRT** (poučevanje razmišljanja v šolah) – skupaj z mag. Bojano Tancer.

[www.deBono.si](http://www.deBono.si)

## Zakaj vam pišem to tukaj in zdaj, če pa to ni podjetniška revija?

Ker se mi zdi, da bi moral človek ciljno voditi in upravljati tudi svoje telo, misli, odnose. Življenje. Spontanost in prepuščanje trenutku, oboje sicer zveni izjemno romantično, a moje izkušnje govori, da si to lahko privoščijo samo v filmih. Tistih, ki se končajo s 'happy end-om' takoj po poroki in se ne ukvarjajo s tem, kaj se zgodi kasneje.

Mi, ki moramo preživeti, vemo, da v življenju ne zmagajo najmočnejši. Tudi najbolj prilagodljivi ne. Ampak najbolj dosledni, disciplinirani in vztrajni. Zmagajo ljudje, ki imajo začrtan cilj, ki ga želijo doseči na srednji rok. Ki imajo dolgoročno vizijo. Ter kratkoročno pot, ki jih usmerja do ciljev in vizije.

Pot za doseg vizije je dolga. Do cilja boste prišli samo najbolj vztrajni. Vsi ostali bodo na poti obupali, se vdali in predali. Kar pa je škoda.

### Predstavljajte si svoje telo kot ...

Predstavljajte si **svoje telo** kot **svoj dom** – kajti v njem živite. Predstavljajte si svoje telo kot **svoj avto** – je namreč vaše glavno prevozno sredstvo. Predstavljajte si ga kot **svoje podjetje** – kajti z vašim upravljanjem svojega telesa bolj ali manj uspešno služite denar za preživetje ter nekatere sprotne priboljške in ostale radosti. Predstavljajte si ga kot **svojega najboljšega prijatelja** – kajti vedno je z vami in vam sledi.

Ali pri upravljanju svojega doma, avtomobila, prijateljstva, podjetja ... delate katero od zgornjih napak? Škoda.

**Dobra novica je, da lahko vedno prenehate s prepuščanjem napakam. Prve tri tedne bo sicer res težko, potem pa boste začeli uživati. Nad svojimi prvimi rezultati in nad občutkom zmage, ki ste jo dosegli sami s seboj!**



## 10. aprila 2015 vabljeni v dvorano Gospodarske zbornice Slovenija v Ljubljani na enkratni seminarski trojček:

Nov način vodenja: brez konfliktov, brez izgubljanja časa, brez šefovanja. Tri enkratne dame bodo predstavile, kako se znebiti konfliktov, kako doseči večjo učinkovitost in kako biti negospodovalni pri vodenju.

**Janja Rebolj** se ukvarja z uspešnim obvladovanjem konfliktov s teorijo zavedanja odnosov doktorja Eliasa H. Porterja in bo razložila, kako se tako rekoč v trenutku znebiti večine nepotrebnih konfliktov in učinkovito obvladati preostale, da letno pridobite vsaj 50 delovnih ur vsakega zaposlenega v podjetju, ki jih lahko usmerite ... v ustvarjalnost in inovativnost!

## Nastjo Mulej

zanima učinkovito snovanje rešitev in novosti s pomočjo orodij razmišljanja, ki jih je razvil dr. Edward de Bono, in bo predstavila, kako lahko z usmerjanjem pozornosti, sistematičnim razmišljanjem in sodelovanjem načrtujemo tudi največji (ali najmanjši) projekt, da bo potem brezhibno izveden – brez trošenja časa, denarja ali ljudi.

## Ana Nuša Kern

pa udejanja negospodovalno in razporejeno vodenje, kot ga je utemeljil dr. William Glasser, in bo predstavila, s čim zamenjati nadzorovanje ter kako spodbuditi notranjo motivacijo zaposlenih, samopresojo ter samoregulacijo dela in napredka h kvaliteti.