

Mała wielka firma, czyli jak być efektywnym przedsiębiorcą

Te trzy tytułowe słowa to wielka zagadka. Niby proste określenie, ale ile w nim mocy, siły i gracji. Zobaczymy, co oznacza ostatni wyraz. „Przedsiębiorca działa pod firmą” takie zdanie przeczyta każdy kto sięgnie po artykuł 43(2) Kodeksu Cywilnego. Czym zatem jest „firma”? I tutaj warto sięgnąć po stare, zapomniane już znaczenie tego słowa. Otóż „firma” oznaczało szacunek i poważanie. „Porządna z niego firma” oznaczało ni mniej ni więcej, osobę godną zaufania.

Na to zaufanie trzeba sobie zapracować a nie jest to zadanie proste. Każdy, kto choć raz prowadził własną działalność wie, że jest to zadanie szczególne. Jednak zanim przejdziemy do sposobów jego realizacji, warto spojrzeć na tytuł raz jeszcze: „Mała Wielka Firma”. To słowa z których znaczenia bije nie tylko optymizm, ale również duma, jak i pewnego rodzaju obietnica, jaką składa się swoim klientom. Można ją wyrazić w słowach, że „jeśli będziesz ze mną drogi kliencie, ja będę obsługiwał Cię dopóki...” Aż chce się dokończyć słowami przysięgi małżeńskiej.

Dobrze, ale jak to zrobić?

Jak spełniać obietnicę artykułowaną przez swoją obecność na rynku? Prowadzenie działalności to udzielanie odpowiedzi na właściwe pytania, więc zobaczymy, jakie mamy kategorie w tym zakresie. Pomocny może być w tym zadaniu Simon Sinek z jego koncepcją „Zaczynaj od dlaczego”. Pójdźmy za jego radą:

Dlaczego?

Jest to pytanie trudne i złożone. Wymaga znajomości nie tylko skutków działania ale też odnalezienia przyczyn widocznych efektów. Innymi słowy trzeba umieć odkrywać zależności przyczynowo-skutkowe zjawisk, jakie oglądamy. Jak się to ma do prowadzenia firmy?

Pytania takie jak:

- Dlaczego prowadzę firmę?
- Dlaczego akurat w takiej formie prawnej?
- Dlaczego zdecydowałem się obsługiwać właśnie tę grupę klientów?

To są przykłady pytań ważnych strategicznie. Odpowiedzi na nie pozwalają na uruchomienie pokładów motywacji wewnętrznej. Jeśli wiem, że obsługuję klientów w moim wieku, bo wiem i czuję czego potrzebują, to jest to szalenie motywująca świadomość. Dobra wiadomość jest taka, że najczęściej

już wiesz dlaczego robisz to co robisz (czyli prowadzisz firmę). Inaczej nie brałbyś się za podejmowanie jakichkolwiek działań. Dlatego dobra rada: przypominaj sobie ten powód raz na jakiś czas. To pomoże utrzymać Ci poziom determinacji na wysokim poziomie.

Jak?

Dzisiejsze czasy są niesamowite. Żeby dowiedzieć się JAK coś robić, tak naprawdę nie trzeba nawet wstawać sprzed komputera. Oczywiście, trzeba umieć rozróżniać dobre rzeczy od złych, a blichtr od prawdziwej wartości. Ta umiejętność przychodzi z czasem, dlatego potrzebne jest doświadczenie. Jakie pytania w tym obszarze warto sobie zadać? Oto przykłady:

- Jak w najlepszy sposób obsługiwać klientów/maszyny/urządzenia?
- Jak zorganizować (dowolny) proces w firmie?
- Jak wybrać najlepsze XYZ?

Wystarczy chwila, żeby znaleźć odpowiedzi na te pytania.

Co?

Ostatnia grupa pytań, to takie, które mają za zadanie określić, CO należy zrobić. Jest to o tyle istotne, że nie warto podejmować KAŻDEGO działania. Dlaczego? To proste, nasze zasoby (w tym czas) są ograniczone, a ilość działań w jakie teoretycznie można się zaangażować jest nieskończona. Stąd też, dbając o równowagę energetyczną powinniśmy raz na jakiś czas dokonywać przeglądu spraw w toku. Kiedy wszystko jest ważne, to nic nie jest ważne. Ustalanie priorytetów jest konieczne do mądrego zaangażowania, stąd też konieczność odpowiadania na pytania z tej kategorii.

- Co jest ważne dla mojego klienta?
- Za co jest w stanie zapłacić?
- Co powinienem robić, by uzyskać XYZ?
- Co sprawia, że odnosiłem sukces a teraz tego nie ma?

To oczywiście tylko przykłady pytań, jakie należy sobie zadawać. Jeśli Czytelnika nie zmęczyło ciągłe zadawanie pytań przez autora tego tekstu, to zapraszam do dalszej lektury. Może być ich więcej! 😊

Prowadzenie działalności, jak już wspomniano wcześniej, jest wymagające. W dzisiejszych czasach VUCA, ważne jest by posiadać umiejętność adaptacji i szybkiego uczenia się. Dla słuchaczy podcastu MWF, nie jest to nic nowego, ale nowy może być sposób pozyskiwania wiedzy jaki chcę zaprezentować.

By być efektywnym, ale również skutecznym przedsiębiorcą, trzeba dbać o co najmniej dwa z trzech czynników. Prof. Heike Bruch w swoich badaniach wskazuje na koncentrację na zadaniu i poziom energii jaki jest dostępny dla przedsiębiorcy (badania obejmowały grupę managerów). Są to dwa bardzo ważne obszary, których zaniedbanie prowadzi do braku efektywności. Jeśli nie ma energii do działania, podejmowane wysiłki mają opadającą krzywą efektywności. Brak zasilania, to brak działania. Nie ma tutaj romantyzmu.

Z drugiej strony rzecz ujmując, sama energia to nie wszystko. Trzeba być skoncentrowanym na celu aby działania jakie podejmujemy, były owocne. Im większe rozproszenie, tym łatwiej o problem. Brak skupienia to większe prawdopodobieństwo alokowania swoich zasobów w projekty nietrafione, efektowne ale nie efektywne. Przysłowie hinduskie mówi: „Nie o górę się potkniesz, a o kamień”, co dobrze oddaje zagrożenia bycia nieskoncentrowanym w działaniu przy dużej dozie energii własnej.

Oczywiście ten krótki artykuł nie wyczerpuje tematu, ale nie miał też takich ambicji. Czynnikiem nauki czy też efektywności jest więcej. Jednak nie chodzi o to, by tworzyć nowe modele, ale dać możliwość samodzielnego badania czynników mających wpływ na działanie.

Właśnie takie podejście przyświecało mi podczas pisania książki „Manager. Poradnik działań skutecznych i angażujących”. Z niej można dowiedzieć się, jak zmierzyć zaangażowanie w pracy, w jaki sposób zbadać swoje kompetencje, czy jakość komunikacji. Są to ważne elementy pracy własnej i lekceważenie któregoś z nich spowalnia nas w drodze do celu.

Na koniec warto wspomnieć o cyklu Deminga, na którym jest osadzony cały koncept. Ten cykl to sposób dochodzenia do mistrzostwa w dowolnej dziedzinie. Jego elementami są: Planowanie, Testowanie, Studiowanie i Normalizacja. Więcej o tym usłyszysz podczas audycji, albo przeczytasz w książce, do czego serdecznie Cię zapraszam.



Andrzej Koniuk
Trener i konsultant biznesowy
www.koniuk.com