

Što je potrebno za stvaranje i izgradnju velike tvrtke? To je vječno pitanje na koje možemo dobiti odgovor proučavajući ponašanje i navike istaknutih poduzetnika.

Donosimo pet navika koje svi oni prakticiraju, a koje ih izdvajaju od prosjeka:

1. Vjera u sebe

Kad bi sportaši, umjetnici, glazbenici i poduzetnici detaljno ispitali izgleda da postanu vodeći u svojim poljima, vjerovatno bi odustali i prije nego išta pokušaju. Izabrali bi liniju manjeg otpora, našli bi si „običan“ posao i radili nešto svakodnevno i uobičajeno za prosječnu plaću.

Vjera u sebe je motivator koji ih tjera da se okušaju u stvarima koje vole, unatoč činjenici da su im šanse za uspjeh male. Kada imate samopouzdanja, izgledi i brojke postaju nevažni, jednostavno gurate naprijed dok ne ostvarite svoje snove.

2. Empatija

Vjera u sebe koju smo gore spomenuli može biti dvosjekli mač, odnosno, može vas učiniti neosjetljivima na tuđa uvjerenja i perspektive. Kao rezultat toga, postajete slijepi za razmišljanja drugih i smatrate da svi na stvari gledaju upravo poput vas.

Veliki poduzetnici imaju sposobnost staviti se u tuđu kožu i promatrati stvari iz perspektive svojih klijenata. Uzmimo za primjer Stevea Jobsa, on je svakako vjerovao u Appleove proizvode, ali ih je prezentirao na način koji je i kupce uvjerio da je to prava stvar za njih.

3. Promatranje

Veliki poduzetnici su vrlo dobri u procjeni ljudske prirode i ponašanja. Zanima ih kako ljudi razmišljaju i zašto tako razmišljaju, naročito o stvarima koje im pružaju ugodu i bol.

Stoga, ako želite stvoriti proizvod koji će ljudi voljeti uvijek imajte oči i uši otvorene. Kada čujete nekog da psuje i kune neki postojeći proizvod, to vam je znak da se tu može zaraditi novac.

4. Opsesija

Veliki poduzetnici su fanatični po pitanju poboljšanja svojih proizvoda i usluga. Nikad ne leže na lovorikama prošlih uspjeha i provode puno vremena promišljajući kako popraviti postojeće stanje.

Iz tog razloga, ako želite biti uspješni u poduzetništvu, morate obratiti pažnju na svaki element, svaki proizvodni proces i fazu vašeg proizvoda ili usluge. Ne smije vam promaknuti niti jedan detalj, ma koliko sitan i naočigled nevažan vam se činio.

5. Pobjednički mentalitet

Na ovo ne treba trošiti riječi, bez pobjedničkog stava i razmišljanja ne trebate ni počinjati svoju poduzetničku avanturu.