

Andy SZEKELY

Managing Partner AS Training & Coaching

Am fost atras de antreprenoriat din cauza nemulțumirii dezvoltate în perioada studiilor, la Iași. Am terminat facultatea de Științe Economice (ISE) și, învățând mult despre cifre, gestiune și contabilitate, mi-am dat seama că nu aveam nicio înclinație în direcția aceasta... iar aici a intervenit frustrarea.

Pe măsură ce treceau anii facultății, din această frustrare am început să caut materiale despre subiectul care mă pasiona: Psihologia practică. Mai exact, aplicațiile acesteia: ce anume produce rezultate! Singura problemă era că la momentul respectiv, în anii '94-'95, psihologia nu era la îndemâna oricui, acest domeniu fiind interzis în perioada comunistă și reluat ca obiect de studiu universitar abia la începutul anilor '90...

La un moment dat, la un curs de Marketing din cadrul ISE Iași, un profesor a vorbit despre aplicațiile psihologiei în business, iar eu am rămas pur și simplu fascinat. Pot spune că acesta a fost printre puținele momente în care chiar mi-a plăcut să fiu prezent în facultate. Imediat după eveniment, l-am rugat să-mi spună mai multe detalii despre acest subiect.

Cursul acela m-a făcut să îmi doresc să aprofundez și mai mult acest domeniu și am început să studiez pe cont propriu,

folosind o tehnologie nou apărută în acel moment în țară: internetul.

Stăteam nopțile prin laboratorul de informatică, studiind acest domeniu drag mie – principalele informații ducându-mă spre analiză tranzacțională, o ramură a psihologiei practice cu rădăcini în psihanaliză.

Astfel, am început să trimit zeci de emailuri către institute de analiză tranzacțională din toată lumea, în speranța organizării unui astfel de eveniment în România. Spre bucuria mea, am primit un răspuns pozitiv de la un trainer din Slovenia și așa am pus bazele primului curs de analiză tranzacțională certificat internațional în România. Fără să știu la acea vreme, acesta a fost și primul meu proiect antreprenorial... Ulterior, am mai adus în țară aproximativ 50 de traineri și specialiști străini de la care am învățat enorm de multe...

Cel mai important este că am căpătat curajul de a-mi deschide propria mea firmă, prin care să creez evenimente și totodată să țin cursuri de dezvoltare personală. Acela a devenit laboratorul meu de test, sau start-up-ul meu, dacă ar fi să îl definim antreprenorial.

Următoarea etapă era clară: susținerea și organizarea de cursuri împreună cu 2-3 oameni cheie, cooptați în echipa de traineri. Aproximativ cinci ani am încercat asta în Iași, însă la acea vreme, piața nu era tocmai potrivită pentru ceea ce făceam eu, iar acesta a fost motivul pentru care am decis să mă mut la București, unde am continuat 4-5 ani pe același sistem: cursuri mai mari la București și cursuri mai mici în Iași.

În perioada 2006-2007 am trecut la nivelul următor al antreprenoriatului și am început să angajez oameni, fapt ce a schimbat semnificativ situația, fiind nevoit să învăț și să-mi dezvolt abilități conexe, deoarece am trecut de la freelancer (individual), la antreprenor propriu-zis (cu 1-2 angajați).

Eșecurile prin care am trecut ca antreprenor sunt legate profund de ceea ce am trăit până atunci. Felul în care îți dezvolti mindset-ul determină modul prin care treci în viața de zi cu zi. Ceea ce e o problemă pentru cineva, nu reprezintă o problemă pentru o altă persoană din pricina experiențelor, cunoștințelor și învățăturilor dobândite de fiecare în parte. Din punctul meu de vedere, pentru majoritatea antreprenorilor, eșecurile sunt cauzate de modul în care și-au gestionat emoțiile interioare în trecut și ce au învățat din aceasta.

Personal am avut două tipuri de eșecuri. Primul este eșecul prin omisiune. Atunci când aș fi putut să plusez, să mă duc într-o zonă mult mai mare, la nivel internațional, am preferat să rămân într-o zonă de creștere organică. Îmi pun mereu întrebarea: „Dacă aș fi plusat mai mult și din timp, n-aș fi fost oare mult mai sus?”. Mai în glumă, mai în serios, aș fi putut să mă bat cu pumnul în piept și să construiesc pornind de la ideea că eram primul pe piață nouă în România. dar pentru mine evoluția organică a fost mai importantă.

Al doilea tip de eșec pe care l-am avut a fost legat de oameni. Fiind singur la părinți și crescând într-un oraș mic și izolat, nu am avut o educație orientată spre ceea ce înseamnă psihologia relațională și atunci am fost dus de nas de

nenumerate ori. Am intrat în mai multe parteneriate din care am pierdut mult. Cred însă că am învățat lecțiile de care am avut nevoie. Azi nu regret nimic și consider toate acestea ca fiind etape ale creșterii mele.

Cel mai greu moment prin care am trecut a fost la începutul carierei de antreprenor, când am adus în România o serie de licențe de training care urmau să fie fructificate ulterior prin oferte către companiile mari.

Deoarece sunt o persoană creativă, fiind focusat pe idei și mai puțin pe partea de organizare, am adus în firmă un partener care să gestioneze toate detaliile organizatorice și manageriale, adică să se ocupe de contracte, parteneri și colaborări. Pe parcursul colaborării, au fost multe momente în care am avut viziuni diferite asupra modului în care trebuie să facem lucrurile, așa că acesta a decis să plece și să-și facă propria companie. Pentru el a fost simplu mai departe, deoarece având toate licențele pe numele lui, a plecat cu acele contracte cu tot...

Ce am învățat din această experiență? Am învățat că în business nu poți să faci doar ceea ce îți place, e important să faci și ceea ce trebuie. Sfatul omniprezent *Urmează-ți Pasiunea* este parțial adevărat. E important să-ți urmezi pasiunea, dar în antreprenoriat la început este nevoie să le faci pe toate astfel încât să ai situația sub control. E important să te pricepi la tot ce trebuie făcut în companie, pentru ca ulterior să poți delega asta celorlalți.

Ca exemplu extras din experiența menționată, neavând niciun control sau cunoștință în zona de licențe, nici măcar

n-am avut habar de ce s-ar putea întâmpla. Aceasta este strict o greșeală antreprenorială care se numește delegare prin abandon, nu este o vină a celui care a profitat de această situație.

Un alt caz a fost cu un partener de business care a început să lucreze drept consultant pentru un client, iar după trei luni de încasări pentru munca de consultant, am observat că nu mai vin plăți de la clientul respectiv. Ulterior am aflat că timpul petrecut cu clientul a fost de fapt perioada de probă pentru angajare, ca apoi să se mute cu totul în firma acestuia... Deoarece era un om cheie în afacere, plecarea sa pe neașteptate m-a afectat mult. Ce am învățat din această experiență este faptul că e important să acorzi încredere oamenilor cu care lucrezi, dar e mai important să știi cum și cui să o oferi.

Pentru a acorda încredere e nevoie de două lucruri:

1. Să știi cum să urmărești semne de competență, pentru a-ți putea da seama dacă omul respectiv e într-adevăr competent.
2. Să știi să urmărești semnele de caracter, și anume dacă persoana respectivă are etică și integritate.

Punctele enumerate mai sus sunt în responsabilitatea antreprenorului și vin din experiență. Pe mine m-au costat scump și neavând experiența necesară, acest lucru s-a simțit. Cea mai importantă lecție pe care am învățat-o, din aceste întâmplări e una simplă: este 100% responsabilitatea ta de a alege partenerii cu care lucrezi. Nu e de datoria nimănui să rămână lângă tine și nu e niciodată suficient faptul că tu ai o viziune pentru a motiva oamenii.

În concluzie, consider că poți să treci prin eșecuri ca antreprenor și să și înveți din ele dacă vrei. Singurul mod prin care poți să nu treci prin ele este să nu fii ambițios.

Vrei să nu treci prin eșecuri? Mulțumește-te cu ce ai făcut până acum și rămâi la stadiul la care ești. Dacă ai un restaurant cu șase mese și merge bine, mulțumește-te cu șase mese și probabil n-o să mai treci prin mari eșecuri, însă dacă-ți dorești să îl mărești la opt mese, s-ar putea să te lovești de ele. La 100 de mese, vei primi în mod garantat noi lecții antreprenoriale usturătoare, dar necesare.

Pe de altă parte, dacă alegi varianta minimei rezistențe, o să trăiești în iluzia deținerii controlului, dar iluzia se va risipi rapid, deoarece trăim într-o schimbare continuă și nici această strategie nu mai funcționează pe termen lung.

Părerea mea e că trebuie să ne dorim probleme, probleme din care să învățăm lecții importante care ne vor ajuta în drumul antreprenorial. Aș spune că se învață de vreo trei ori mai bine și mai profund din probleme sau eșecuri decât din succese, deoarece în momentul în care ne lovim de o problemă, se activează motivația psihologică internă a supraviețuirii. E un mecanism care ne face să conștientizăm că lucrurile s-ar putea să devină tot mai grave și atunci începem să acționăm în consecință. Specialiștii spun că oamenii sunt de 2-3 mai motivați să rezolve o problemă, decât să obțină succesul.

Am învățat mult din probleme, însă cea mai importantă învățătură este că acestea sunt bune. Una dintre sarcinile

principale ale antreprenorului este aceea de a le rezolva cât mai rapid și eficient împreună cu echipa sa.

Nu poți să crești de unul singur. Business-ul este un sport de echipă, nu cred că poți cu toate tehnologiile din lume să faci lucrurile doar de unul singur. De aceea, pentru orice antreprenor aflat la început, recomand să își pună în minte ideea formării unei echipe. Mirajul tehnologiei care automatizează tot este doar atât... un miraj.

De ce ?

Pentru că omenirea mai are multe de descoperit, iar ingenuitatea și creativitatea umană sunt competențe care nu vor putea fi robotizate multă vreme de acum încolo...

În plus, lucrul cu oamenii este aducător de satisfacții, de bucurie, de viață! Noi organizăm evenimente live tocmai din acest motiv... E foarte tentant să te „duci” pe internet și să creezi încă un curs online. Experiența și emoția trăită în comun însă nu se compară cu nicio realitate virtuală. Oamenii au nevoie să se simtă și să se privească în ochi, pentru că acest sentiment profund uman este o nevoie psihologică fundamentală pe care nu o va schimba tehnologia viitorului.

Închei cu observația lui Jeff Bezos, fondatorul Amazon:

I very frequently get the question: „What’s going to change in the next 10 years?” And that is a very interesting question; it’s a very common one. I almost never get the question: „What’s not going to change in the next 10 years?” And I submit to you that that second question is actually the more important of the two – because you can build a business strategy around the things that

are stable in time. („Frecvent mi se pune întrebarea: «Ce se va întâmpla în următorii 10 ani?» Și este o întrebare cu adevărat interesantă; foarte comună de altfel. Aproape niciodată nu mi se pune însă întrebarea: «Ce nu se va schimba în următorii 10 ani?» Și vă asigur că a doua întrebare este de fapt cea mai importantă dintre cele două, deoarece îți poți construi o strategie de afaceri doar în jurul lucrurilor care sunt stabile în timp.”). Vrei să construiești ceva durabil și pe termen lung? Înconjoară-te de oameni frumoși și clădește o echipă eficientă. Nevoia profund umană de a lucra împreună va rămâne la fel și poate chiar se va aprofunda în viitor!

Remus BĂLAN

Consultant, Trainer, Coach, Speaker

Eșecuri de succes... ce nume inspirat!

Când am primit invitația de a scrie în această carte, m-am bucurat ca un copil care primește ciocolată. Mare succes! Apoi m-am dat un pas virtual în spate și m-am tulburat. Despre eșecuri am ce scrie. O mulțime! Dar despre succes? Ce este, de fapt, succesul? Mulți s-au întrebat, puțini au putut oferi un răspuns. Iar eu... eu am sau nu am succes?

Parcă cineva mi-a luat ciocolata.

Dacă judecăm succesul după criteriul afacerilor de milioane de euro, în România și peste hotare, cu zeci sau poate sute de angajați, eu nu l-am atins. Din contră, am eșuat lamentabil. Dacă, însă, considerăm că a avea succes înseamnă să îți fi identificat scopul, menirea în viață, să îți fi câștigat libertatea de a trăi respectându-ți valorile, să contribui la bunăstarea oamenilor din jurul tău, atunci am succes din plin. În fiecare zi.

M-am liniștit! Mi-am primit ciocolata înapoi.

Povestea mea este unică; normal, doar este povestea mea. De exemplu, cei mai mulți oameni s-au născut de ziua lor, eu m-am născut de noaptea mea, în jurul orei 23.00. Care este relevanța acestei informații? Se pare că, așa cum spun cercetătorii

britanici, oamenii născuți noaptea se trezesc târziu dimineața. Nu știu cum ești tu, dar eu, în stare naturală, sunt zombie până pe la 9.00; abia atunci încep să intru pe frecvența lumii. De aceea mi-a fost întotdeauna foarte greu să mă adaptez și să fiu performant în sisteme care își pornesc roțițele pe la 7.30-8.00 (mi se ridică părul în cap numai când mă gândesc).

În mare parte am făcut performanță chiar și în aceste condiții, însă consumul de energie a fost enorm. Spun în mare parte pentru că în două rânduri oboseala acumulată a dus la „continuarea carierei în altă companie”, un mod diplomatic-corporatist de a spune că am fost dat afară. Au fost aceste concedieri eșecuri sau succese? Depinde cum le privești.

Succesul este o decizie, nu un cadou, a spus Steve Backley. Eu am decis că au fost succese, pentru că am învățat lecții importante din cele două întâmplări. Cu siguranță, cea mai importantă lecție a fost că pot trăi o viață împlinită numai dacă o fac respectându-mi valorile.

Am absolvit facultatea de Mecanică, secția Autovehicule Rutiere, în Brașov. Pe diplomă scrie că sunt inginer, însă în sufletul meu sunt antreprenor. În timpul facultății am făcut afaceri cu produse aduse de „vaporeni”, iar când m-am plictisit să vând eu, am dezvoltat o echipă de distribuție în cămine; am făcut acest lucru într-o perioadă în care vânzările se făceau doar prin magazinele de stat și, după '89, prin „buticuri”. Pot spune că am avut ceva fler...

Apoi a venit primul eșec: român sadea fiind, fără educație financiară, după ce am terminat facultatea, am „spart” banii

câștigați din afacere. Câți? Pe toți! Și, deși mi-aș fi dorit să rămân în sfera antreprenoriatului, m-am angajat într-un service auto.

Al doilea eșec: am urât cu pasiune fiecare clipă petrecută în service. M-am pregătit pentru proiectare și am ajuns în rampă. După aproape un an și jumătate am plecat în vacanța de Crăciun și nu am mai revenit. Am intrat în lumea corporatistă, unde am rămas 20 de ani. Am lucrat la patru multinaționale și două companii românești cu afaceri la nivel național. Am avut și două proiecte antreprenoriale de consultanță în vânzări și management.

Mi-a plăcut foarte mult ceea ce făceam. Am învățat enorm și am avut oportunitatea să aplic imediat toate lecțiile. Nu m-am dat în lături de la nimic, am dat găuri cu bormașina, am săpat șanțuri, am lipit stickere pe geamuri, am cărat navete, am făcut merchandising, am organizat evenimente, am vândut, am condus echipe de merchandiseri și de vânzători, am făcut strategii de preț, am făcut toate planurile pentru lansarea vânzărilor și a trade marketingului pentru cea mai mare companie de țigarete din România, am reorganizat complet o afacere (nu a mea), am dezvoltat oameni și echipe etc.

Cu toate acestea, piticul antreprenor din capul meu nu mi-a dat pace niciodată. În paralel cu toate cele de mai sus am pornit patru afaceri, însă... știi cum se spune: devii antreprenor adevărat după ce falimentezi o afacere; condiția este să fie afacerea ta!

Eu am centura neagră, am falimentat trei dintre ele. Pe a patra am salvat-o... am renunțat la ea, dar am rămas cu datoriile la bancă. Au fost patru eșecuri? Nicidecum!