

שיחות מלב אל לב עם מנכ"לים, ומה למדתי מהן להצלחת העסק שלך?

מה מנכ"לים מספרים כשאנחנו נפגשים לבד לשיחות 1:1?

למנכ"לים ובעלי עסקים קיימת מוטיבציה חזקה להצליח. יש להם מה להציע לעולם: ניסיון רב, יכולות, ידע, מוצרים ושירותים איכותיים, אך אם כל אלו היו מספיקים, רב החברות היו חברות מצליחות מאוד.

אז מה הוא הגורם שחסר? שעושה את ההבדל בין דשדוש לשגשוג?

מניסיוני, חסרה תפיסה מחשבתית אחת, ועליה אני רוצה לדבר היום.

לאחר שקיימתי יותר מ-1,000 פגישות ושיחות עם בעלי עסקים ומנכ"לים, אוכל לומר בבטחה, כי עסקיהם, של מנכ"לים שיאמצו את אותה תפיסה, יתפתחו לעסקים משגשגים (כמובן שאין אמת מוחלטת וזו רק דעתי האישית).

התשובה להצלחה בפעילות העסקית אינה קשורה כלל למה שמקובל להניח.

מקובל להניח שאם נמצא פתרון למשפטים הבאים, העסק ישגשג ויצליח.

ואלו המשפטים ששמעתי בשיחות:

- יש לי עומס רב ואין לי זמן לעשות שינוי עכשיו.
- חסרים לי 3 פועלים והייצור משותק ואני חייב לרדת לקו.
- אני "סגור" בבנק ואין לי כסף להשקיע בקידום העסק.
- אני לא יכול לפנות 5 שעות שבועיות לעבוד "על העסק" לפיתוח עסקי.
- המתחרים הורגים אותי ואני מדמם, ממש מפסיד כספים.
- ניסיתי כבר "1000" יועצים וכולם אומרים אותו הדבר ושום דבר לא מצליח.
- אני מחפש נוסחה בטוחה לתהליך שיקום והבראה.
- יש לי ידע וניסיון הרבה יותר מהמתחרים, אך עדיין הם גונבים לי את הלקוחות.
- אני מחפש כבר שנתיים שוק יעד חדש למוצרים שלי ולמרות שהשקעתי, עדיין לא מצאתי.
- ניסיתי כבר מספר שיטות חדשות בשיווק דיגיטלי באינטרנט ועדיין אין תוצאות.

כפי שכתבתי, הפתרון העסקי ממש לא קשור למשפטים הנ"ל!

מי שמבין באנשים מבין שהאמירות הללו מבטאות למעשה את חוסר הביטחון או הפחד האישי של המנכ"לים, או במילים אחרות הן קשורות ברובד העמוק יותר של המודעות לשאלות: מה יקרה לי אם אכשל? או מה יגידו עלי אם לא אצליח?

זה כל הסוד, אם תהיה מסוגל להשתחרר מהשאלות האלו ולומר את המשפט: "אני פועל בנייתו מהתוצאות" ולהטמיע אותו במחשבתך, הרי אתה בדרך להצלחה!

והנה ההסבר:

בכל פעם שאתה עושה פעולה, אתה עושה אותה על הצד הטוב ביותר, הכל בהתאם לנסיבות שבה היא מתבצעת, ובכל פעם הנסיבות מכתובות תוצאות כאלו או אחרות.

- אין מיליונר שלא נכשל מספר פעמים.

- אין תינוק שלא נפל מאות פעמים עד שלמד ללכת.

- זכור את מה שאמרנו על שמעון פרס ז"ל והכישלונות שלו ויחד עם זאת מאות ראשי ממשלה ושרים מכל העולם הגיעו לחלוק לו כבוד אחרון.

ההצלחה תהיה שלך כאשר תאמין כי הכישלון הוא חלק חשוב בה. כמו שיום ולילה מהווים את היממה, כך הכישלון וההצלחה הם בני זוג לעשייה העסקית.

המשפט "לפעול בניתוק מהתוצאות" אומר בין היתר, כי חשוב לפעול בניתוק מהכישלון. אל תיתן לאי הוודאות או לכישלון לשתק אותך מלעשות פעולות, לנקוט יוזמות, ליישם רעיונות חדשים, לפגוש אנשים חדשים בתחומים אחרים, להפרות את עצמך, למצוא שווקים ולקוחות שיעריכו מאוד את המוצרים והשירותים שאתה יכול להעניק להם לשיפור חייהם.

בשנתיים האחרונות כתבתי מעל 60 מאמרים על אסטרטגיות ומודלים עסקיים, מזוויות ראייה שונות, עם מאות רעיונות ודוגמאות, שיוצרים הצלחה לחברות בארץ ובעולם הרחב.

אם אתבקש לתת לך את התמצית, הרי היא לפניך. אמצץ ופעל לפי התובנות של המשפט הבא:

"פעל בנחישות ובהתמדה כנגד אי הוודאות, תוך ניתוק רגשי מהתוצאות, ותזכה להצלחה מרובה."

ההצלחה היא כולה במחשבה שלך, ואני כרגיל אשמח לעזור בעצה או בפתרון דילמה עסקית מאתגרת.

אודות המחבר

אמיר דרורי, מנהל Outstanding המרכז לאסטרטגיה דינמית לתוצאות ויועץ למנכ"לים ובעלי עסקים. בוגר תואר ראשון בכלכלה ותואר שני במנהל עסקים מטעם אוניברסיטת ת"א, אסטרטג וותיק, שלמד והשתלם אצל טובי המומחים בעולם. הקים וניהל חברות ועסקים מצליחים וסיפק ליווי וייעוץ אישי למאות בעלי עסקים בתחומים מגוונים. מזה מספר שנים מתנדב בתוכנית המנטורים לתלמידי MBA באוניברסיטת ת"א.

ליצירת קשר: drorimst@gmail.com