

Brajan Trejsi

**ZARADITE VIŠE
NAPREDUJTE
BRŽE**



Finesa

**21 način da zaradite
više i napredujete
brže u karijeri**

Od autora bestselera

„Pojedi tu žabu”,

„Zaposlite i zadržite najbolje ljude”,

„Veština prodaje”

Predgovor

Ova knjiga je za svakoga ko želi da preuzme kontrolu nad svojom karijerom. Ukoliko mislite da vam sleduje više nego što danas dobijate, verovatno ste u pravu. Kada pročitate ovu knjigu znadete kako da dođete do onoga što ste stvarno zaslužili. Dvadeset jedna ideja koju ćete naučiti pružiće vam seriju praktičnih i proverenih tehnika koje možete odmah primeniti kako biste napredovali mnogo brže u bilo kom poslu i u bilo kojoj kompaniji.

Ove strategije su uobličene i sažete na osnovu više od trideset godina mog iskustva stečenog u svetu biznisa, na bilo kojem nivou, od fizičkih poslova pa sve do direktorske pozicije. Počeo sam pranjem sudova a zatim sam bio magacioner u robnoj kući. Radni vek proveo sam u više od dvadeset različitih oblasti delovanja u raznim zemljama, učeći ove principe na teži način dok sam se probijao.

Tokom svoje karijere stalno sam posmatrao oko sebe i postavljao pitanja tipa: „Zašto su neki ljudi uspešniji od drugih?“ Posebno, kako to da neki više zarađuju i mnogo brže napreduju u karijeri, a drugi ne?

Tokom godina napredovao sam od fizičkih poslova u trgovini do menadžmenta, i konačno sam postao direktor operative u kompaniji vrednoj 265 miliona dolara. Danas sam konsultant najvećih svet-skih kompanija o svim pitanjima koja se tiču napredovanja u karijeri i ličnog uspeha.

Na svojim različitim pozicijama, angažovao sam, obučio, savetovao, unapredio, promovisao i otpustio bezbroj ljudi, od pripravnika pa sve do predsednika kompanija. Osmislio sam, organizovao i sproveo seminare koje je pohađalo hiljade ambicioznih ljudi koji su želeli da napreduju brže.

Na svojim kursovima za upravljanje radio sam sa uspešnim izvršiocima i preduzimačima i pomagao sam im da osmisle strategiju i da se reorganizuju kako bi radili mnogo više pravih stvari u pravo vreme, pa tako uvećali svoje prihode mnogo brže nego ikada ranije.

Ove ideje možete primeniti i vi bez obzira na vašu trenutnu angažovanost. Činjenica je da verovatno vredite dvostruko više nego što trenutno zarađujete. Možda vredite i pet i deset puta više, ali je potpuno na vama da preduzmete neophodne korake da svoj radni potencijal dovedete do maksimuma.

Vi ste odgovorni. Vi ste arhitekta sopstvene karijere. Umnogome vi sami određujete stvari koje vam se dešavaju, pogotovo kada je reč o dalekosežnijim ciljevima. Vaša glavna odgovornost u poslu je da uvećate svoj PNE ili „povratak na energiju“. Vaš glavni zadatak treba da bude povratak onog dela života koji ste uložili u svoj posao. Vaš cilj treba da bude da vas plate bar približno onoliko koliko vredi vreme koje ste potrošili.

Potrebno je približno isto godina za veliki uspeh u poslu koliko i za prosečne rezultate, a istina je da vi niste prosečni. Vi verovatno imate bar u nekoj oblasti natprosečne

kapacitete, ako ne i u svemu čime se bavite. Sasvim je sigurno da u sebi imate, baš u ovom trenutku, neotkrivene talente i sposobnosti koje nikada niste do kraja iskoristili. Vaš posao je da identifikujete svoje specijalne talente, a zatim da ih primenite i usmerite na davanje sopstvenog maksimuma radi postizanja maksimalnog uspeha u karijeri.

Ova knjiga je usredsređena na jedan jedini cilj: uspeh u karijeri. Ona ne govori o ravnoteži, kvalitetu života, ili značaju ličnih odnosa. Tim važnim temama bavićemo se na nekom drugom mestu.

Dvadeset jedna sjajna ideja u ovoj knjizi osmišljena je samo radi toga da vam pomogne da ispunite sopstvene želje u oblasti delovanja koju ste već odabrali. Ovi principi su zasnovani na činjenici da ste vi lično odgovorni za svoju karijeru i za svoju budućnost. Vi niste pasivan agent koji čeka da se dobre stvari dese same od sebe. Naprotiv, vi ste kreativna snaga u životu, kreator okolnosti, a ne onaj kojeg prave okolnosti.

Svaka ideja, metod, strategija i tehnika koju ćete naučiti isprobana je i potvrđena tokom godina napornog praktičnog iskustva. Hiljade ljudi primenjuju svakodnevno ove principe koji dramatično poboljšavaju njihove poslovne rezultate. Primena „dvadeset jednog najboljeg načina“ uštedeće vam godine napornog rada u postizanju istog prihoda i uspeha, i ne postoje granice onome što možete postići osim onih koje postavljate sami sebi.

Brajan Trejsi,

Solana Bič, Kalifornija,

april 2001. godin

Uvod: Preuzmite odgovornost za svoju karijeru i budućnost

Ovo je divno vreme u istoriji civilizacije za život. Nikada dosad nisu postojale mogućnosti i prilike za ambiciozne ljude da ostvare svoje karijerne i životne ciljeve kao što danas postoje.

Vaša odgovornost prema vama samima i prema sopstvenom životu sastoji se u tome da u potpunosti iskoristite sve prednosti otvorenih vrata koja se nalaze svuda oko vas. Vaša obaveza je da učestvujete sa svim svojim talentima i sposobnostima u onome što mnogi ekonomisti nazivaju „zlatnim dobom čovečanstva“. Ova knjiga će vam pokazati kako to da uradite.

Na stranicama koje slede naučićete niz praktičnih, oprobanih, jednostavnih i efikasnih načina da dobijete više novca za ono što radite. Naučićete kako da brže napredujete do viših nivoa ovlašćenja i odgovornosti. Naučićete kako da u potpunosti preuzmete kontrolu nad svojom karijerom i kako sebe da stavite na brzu traku vašeg posla.

Ove metode i tehnike koristili su najuspešniji i najbolje plaćeni ljudi u našem društvu. Kada i vi počnete da ih koristite, stavićete svoja stopala na akcelerator vašeg života i vaša karijera će krenuti trkom napred. Više ćete napredovati tokom narednih nekoliko godina u odnosu na napredak koji prosečna osoba ostvari za deset ili dvadeset godina gegajući se sa gomilom.

Napravili smo pomak od ere doživotnog rada do ere doživotne radne sposobnosti. To znači da ste od sada pa nadalje vi u potpunosti odgovorni za svaki deo svog života i rada. Jedna od najvećih grešaka koju možete da napravite jeste da mislite da radite za drugoga a ne za sebe. Bez obzira na to ko potpisuje vašu platnu listu, vi ste uvek svoj šef, vi ste uvek samozaposleni. Na duge staze, vi odlučujete o tome koliko ćete biti plaćeni, koliko brzo ćete napredovati, i o svemu ostalom što vam se dešava. Vi ste za to odgovorni.

Tri odsto vrhunskih Amerikanaca u smislu prihoda i napredovanja sebe smatra samozaposlenim, bez obzira na to gde i za koga rade. Takav stav o samozaposlenosti, preuzimanju u potpunosti odgovornosti za rezultate, čini ih vrednijim za njihove kompanije i za njih same. Kao rezultat toga više im se vrata otvara, bivaju bolje plaćeni i napreduju brže u karijeri.

Od sada pa nadalje, vidite sebe kao predsednika kompanije koja ima samo jednog zaposlenog - vas. Vidite sebe kao osobu odgovornu za prodaju proizvoda na konkurentnom tržištu - tržištu vaših ličnih usluga. Vidite sebe kao konsultanta sopstvene firme koja je odlučna da opravda svaki iznos koji dobijate svakog sata u svakom danu.

Onda, počnite sa primenom dvadeset i jednog najboljeg načina za bolju zaradu i brže napredovanje kao što svi brzoprugaši čine u svojim karijerama. Nikada više nećete poželeti da pogledate unazad

1. Odlučite šta tačno želite

"Svet ima naviku da se skloni sa puta ljudima čije reči i dela pokazuju da znaju kuda idu."

Napoleon Hil

Ovo je ogroman korak ka ličnom uspehu i dostignuću. Odlučite tačno šta želite od svoje karijere. Odvojte vreme za analizu svojih talenata i sposobnosti. Duboko se zagledajte u sebe kako biste saznali u čemu zaista uživajte da radite. Identifikujte zadatke i aktivnosti koji vas najviše zanimaju i koji najviše drže vašu pažnju. Razmislite o vašim dosadašnjim poslovima, koja iskustva su vam dosad donela najviše zadovoljstva i u kojim trenucima ste najviše uživali?

Vi ste najveće čudo prirode. Vi ste krajnji rezultat miliona godina evolucije. Nikada nije, niti će postojati neko poput vas. U vaš genetski kod programirane su značajne potencijalne sposobnosti koje možete razviti kako biste određene zadatke obavljali izuzetno dobro.

Predodređeni ste za uspeh od trenutka samog rođenja. Unutar sebe imate dubok rezervoar talenata i potencijalnih veština koje još uvek niste otkrili. Imate kapacitet da budete ono što želite da radite i posedujete sve što je potrebno da biste ostvarili sve što vam padne na pamet. Međutim, prvo morate da prihvatite odgovornost u odlučivanju šta je tačno to što zaista želite i onda da se u potpunosti svim svojim srcem posvetite onome što ste sposobni da postanete. Pri odlučivanju šta zaista želite, koristite proces idealizacije svoje karijere. Projektujte sebe pet godina unapred i zamislite da radite idealan posao, sa idealnim ljudima, za idealnu platu i pod idealnim uslovima. Kako bi to izgledalo? Jasno definišite vaš ideal i onda odredite šta bi trebalo da uradite počev od danas, kako biste to ostvarili.

Zamislite na trenutak da možete da radite bilo koji posao. Zamislite da su svi poslovi na bilo kojim pozicijama otvoreni i dostupni samo vama. Zamislite samo da postoji posao koji biste sa zadovoljstvom radili, iz sata u sat, iz dana u dan.

Jedna od najvećih tajni uspeha jeste da odlučite koji je to posao koji biste sa uživanjem obavljali, a onda da pronađete način kako da obezbedite dobar život radeći samo to. To zavisi samo od vas. Niko drugi to ne može da uradi u vaše ime. Vi ste odgovorni. Uvek ćete zarađivati više i napredovati brže ukoliko radite ono u čemu uživajte, što smatrate interesantnim i punim izazova i što vas stimuliše i motiviše. Činjenica je da bez istinskog uživanja u svom poslu nikada nećete moći da razvijete svoju posvećenost, entuzijazam i odlučnost, neophodne da se izdignete i probijete kroz poteškoće, izazove i sve. Što sadrži svaki posao ili karijera, a što može da ih uspori. Da razbistrite svoje razmišljanje, koristite početno mišljenje redovno u svojoj karijeri i ličnom životu. Ovaj analitički metod je ključna veština u razmišljanju koja polazi od početne ili nulte pozicije i jedna je od najjačih tehnika razmišljanja koju možete naučiti i primenjivati.

Način na koji funkcioniše vrlo je jednostavan. Na početku, najpre pregledate sve troškove a zatim postavite sebi pitanje: „Ukoliko se ne bavimo troškovima, znajući ono što znamo sada, da li bismo tako ponovo počeli danas?“

Osnovno početno razmišljanje je slično. Uzimajući u obzir svoje prethodne odluke, postavite sebi sledeće pitanje: „Postoji li bilo šta u mom životu što danas radim, znajući ono što sada znam, kroz šta ne bih ponovo prošao zato što bih morao da se ponovo suočim s tim?“

Ovo je jedno od pitanja koje može najviše da pomogne, a koje sebi možete uvek da postavite i na koje možete da odgovorite. Da li u vašem životu postoji bilo šta što danas radite, a da to, znajući ono što sada znate, ne biste opet uradili jer ne želite da se s tim još jednom suočite?

Činjenica je da u turbulentnim vremenima i drastičnim promenama kakve se danas dešavaju, i verovatno će se dešavati tokom ostatka vaše karijere, vi ćete uvek morati da odgovarate na to pitanje uzimajući u obzir određene delove vašeg života ili posla.

Primenite nultu mišljenje na vaš trenutni posao. Znajući ono što sada znate, da li biste opet prihvatili ovaj posao pod istim okolnostima i uslovima pod kojim sada radite? Da li biste prihvatili ovaj posao radeći pod istim šefom? Da li biste radili ovaj posao za istu kompaniju? U istoj oblasti? Za platu koju imate? Na poziciji na kojoj ste? Da ili ne?

Ukoliko je odgovor negativan, vaše sledeće pitanje je: „Kako bih promenio ovu situaciju, i koliko brzo bih to mogao da uradim?“ Odgovornost je na vama.

Morali biste da uložite mnogo više napora i da više puta počnete loše pre otpočinjanja vaše idealne karijere. Ali sve to morate da počnete tako što ćete najpre odlučiti šta zaista želite u poslu, isto kao što treba da odlučite šta ne želite, a onda da preduzmete određene aktivnosti za postizanje ciljeva.

1. POČNITE ODMAH!

Napravite idealnu listu za vaš idealni posao ili položaj. Počnite tako što nećete postavljati sebi nikakva ograničenja u onome što možete da uradite. Zamislite da su vam sve mogućnosti otvorene. Zamislite da imate sva moguća znanja, obrazovanje, iskustvo, kontakte i sav novac koji vam je potreban. Koji biste posao izabrali ukoliko biste imali mogućnosti da birate bilo koji posao?

Razmišljajte u pojmovima konkretnih akcija koje možete preduzeti odmah. Šta možete odmah da uradite kako biste sebe pripremili za obavljanje određenog posla ili zauzimanje one pozicije koju zaista želite? Koji god da je vaš odgovor, uradite nešto, uradite bilo šta, ali svakako počnite. Vi ste za to odgovorni.

2. Odaberite pravu kompaniju

"Izbor je vaš. U vašim je rukama kormilo. Možete da odredite kurs u bilo kojem pravcu u kojem želite da se krećete danas, sutra ili u vremenu koje dolazi."

V. Klement Ston

U ovim vremenima stalnih i brzih promena neke privredne grane se toliko šire i rastu pa tako i apsorbuju nekoliko hiljada ljudi. Te privredne grane nude neverovatne mogućnosti za sve one koji žele da napreduju brže u odnosu na prosečne osobe.

U međuvremenu, mnoge druge privredne grane se smanjuju ili iz dana u dan propadaju u smislu ekonomske važnosti i zapošljavanja. Te privredne grane nastavljaju da zapošljavaju ljude koji treba da zamene one koji su napustili posao ili su penzionisani, ali kao rezultat automatizacije, nove tehnologije, promena potrošačkih potreba i povećane konkurencije, malo je verovatno da će se ove privredne grane širiti u godinama koje dolaze. Vaš prvi posao u vezi sa postizanjem uspešne karijere jeste da odvojite visoko razvijene od slabo razvijenih privrednih grana.

Možete postići mnogo veći uspeh u smislu bolje plaćenog posla i bržeg napredovanja u visoko razvijenim privrednim granama za samo dve-tri godine, dok bi vam za to trebalo najmanje pet ili deset godina u slabo razvijenim privrednim granama. Mnogi ljudi promene celokupan svoj život jednostavnim prelaženjem na drugu stranu ulice i preuzimanjem drugih poslova u različitim kompanijama i razvijenijem delu privrede.

Na vašu posebnu kombinaciju talenata i sposobnosti gledajte kao na dragocen resurs, kao što je novac, a na tržište rada kao na mesto na kojem ćete uložiti sebe kako bi vam se vratilo dvostruko više. Vašu mentalnu, emotivnu i fizičku energiju tretirajte kao vaš „ljudski kapital“, koji bi trebalo tako da plasirate da vam se maksimalno isplati. Budite krajnje sebični kada je reč o obavezama u vašem životu i vašem poslu za određenu kompaniju ili određenu privrednu granu.

Kada pronađete pravi posao u pravoj kompaniji, onda bi trebalo da se celim srcem predate obavljanju tog posla na najbolji mogući način. Stalno pronalazite načine kako da uvećate svoju vrednost. Takva strategija će vas postaviti na savršeno mesto na kojem ćete zaraditi više i napredovati brže u mesecima i godinama koje slede.

2. POČNITE ODMAH!

Osvrnite se oko sebe, upoznajte današnje tržište rada. Izdvojite kompanije i privredne grane koje skreću najveću pažnju na vestima zbog svojih novih proizvoda, procesa i stope rasta. Odlučite da li vas bilo koja od tih kompanija ili privrednih grana interesuje, privlači, usmerava ka sebi.

Napravite svoje istraživanje. Proverite novine, časopise i biblioteke. Pretražite internet. Snaga i moć su na strani onih koji imaju najbolje informacije. Onda počnite da razgovarate s ljudima koji rade u kompanijama koje vas privlače ili su povezani s njima. Konkurišite na radno mesto i raspitajte se koje se kvalifikacije traže i sta je potrebno da osoba ima kako bi uspela u tom poslu. Ovaj istraživački proces mogao bi da promeni vaš ceo život.

3. Izaberite pravog šefa

"Najveća moć koju čovek poseduje jeste moć da može da bira."

Dž. Martin Kohi

Pravi izbor poslodavca može da vam umnogome pomogne u karijeri i osigura da zaradite više i napredujete brže, čak mnogo više nego bilo šta drugo što možete da uradite.

Prihvatanje posla je slično kao da stupate u poslovni brak, sa vašim šefom kao „poslovnim suprugom". On ili ona će svakako imati ogroman uticaj na to koliko ćete zarađivati, koliko ćete uživati u poslu koji obavljate, kako i koliko ćete brzo napredovati, kao i na sve ostale delove vašeg poslovnog života.

Kada tražite posao, vašem potencijalnom šefu trebalo bi da postavite mnogo pitanja. Uverite se da je jedna od onih osoba sa kojom ćete s uživanjem saradivati. Uverite se da se radi o osobi koja će vam se svideti, koju ćete poštovati, i o kojoj ćete brinuti. Trebalo bi da budete sasvim sigurni da je to neko ko je prijateljski nastrojen i od koga ćete dobiti svu potrebnu podršku, kao i da se radi o osobi na koju se možete osloniti kada je reč o vašem napredovanju u karijeri.

Najbolji šefovi izgleda da imaju neke slične kvalitete bez obzira o kojem je poslu ili oblasti reč. Pre svega, pravi šefovi su osobe visokog integriteta.

Kada nešto obećaju, toga se i pridržavaju. Kada kažu da će nešto uraditi, oni to urade na način na koji su rekli da će uraditi. Ukoliko obećaju da će ponovo razmotriti vaša primanja ili da će vam povećati zaradu, oni će to učiniti tačno i precizno, kako su i rekli. Dobri šefovi su vrlo jasni kada vam opisuju zadatke koje bi trebalo da obavite. Daće vam vremena da se uvere da li ste dobro razumeli šta se od vas očekuje da uradite, po kojim standardima i u kom vremenskom roku. Tražiće od vas nove ideje, kao i nove podsticaje u poslu i biće uvek otvoreni za nove i bolje načine da se posao uradi.

Najbolji šefovi su uviđajni i pažljivi kada je reč o njihovim zaposlenim. To znači da ih interesujete ne samo kao zaposlena osoba već i kao ličnost. Zanimaće ih vaš privatni i porodični život. Želeće da znaju o svemu onome što vas brine i što bi moglo da vam ometa tok misli i koncentraciju na poslu.

To ne znači da je dobar šef otac ili majka, ispovednik ili negovateljica. Ali vas dobar šef vidi kao celovitu ličnost koja pored poslovnog života ima i onaj lični.

Uvek možete procenjivati kvalitet odnosa s vašim šefom na osnovu onoga koliko ste slobodni da s njim ili s njom iskreno razgovarate, otvoreno i direktno o stvarima koje se vas tiču. Kada vidite da vaš šef dolazi, trebalo bi da se osećate samouvereno i srećno, pre nego nervozno ili nesigurno.

Možda je od svega najbolje upravo to što se, kada radite za pravog šefa, i odgovarajući posao, osećate srećno i opušteno. Smejete se dosta na poslu. Uživete u sebi i osećate se vredni i važni i kao zaposleni i kao osoba.

Rad za velikog šefa je dobar način da zaradite više i da napredujete brže, a ohrabrujuća činjenica je da tamo negde postoji veliki broj pravih šefova.

3. POČNITE ODMAH!

Zamislite danas vašeg savršenog šefa. Mislite o najboljim šefovima i učiteljima koje ste u prošlosti imali. Identifikujte kvalitete i ponašanje koji su im bili slični. Kako se slaže slika vašeg idealnog šefa sa vašim trenutnim šefom?

Preuzmite inicijativu kako biste poboljšali svoj odnos sa vašim šefom ukoliko to smatrate neophodnim. Pođite do vašeg šefa i recite mu sasvim direktno i iskreno šta bi trebalo da radi ili da prestane da radi, kako biste vi bili efikasniji na poslu. Recite vašem šefu šta bi vam pomoglo da se osećate srećniji, a samim tim i da date veći doprinos kompaniji. Većina šefova je vrlo otvorena za ovakvu vrstu pozitivnog odnosa, sve dok to više pomaže od napada i kritike.

4. Razvijte pozitivan stav

"Svako je tamo gde se nalazi prema sopstvenom zakonu postojanja: misli koje je ugradio u svoj karakter, postavile su ga tamo."

Džems Alen

Osamdeset pet odsto vašeg poslovnog uspeha, prema psihologu Sidniju Džerardu, određeno je vašim stavom i vašom ličnošću. Vaše napredovanje, koliko zarađujete i kako brzo napredujete, uglavnom je određeno time koliko vas ljudi vole i koliko žele da vam pomognu.

Ljudi koji su razdragani i optimisti uvek se više dopadaju i više su poštovani nego oni koji se stalno žale i koji stalno nešto kritikuju. Jedna od najvažnijih odrednica vašeg uspeha jeste ona koliko se dobro slažete sa ostalima i koliko se dobro snalazite u timu. Vaša zarada i napredovanje biće umnogome određeni i time kakva je vaša saradnja sa ostalima u svakoj fazi vaše karijere.

Najbolji timski igrači su oni koji su prijatni i pozitivni, koji daju podršku svojim kolegama. Oni poseduju visok nivo razumevanja i empatije. Oni su upravo ljudi oko kojih drugi žele da budu, s kojima žele da rade i da im pomognu u napredovanju.

Pozitivna i prijateljski raspoložena osoba brže se primeti i lakše stiče pažnju pretpostavljenih, koji posle podrže njenu karijeru. Takode, pozitivna osoba uvek dobije više podrške od kolega i ostalog osoblja. Pozitivnija osoba doživi baš onu vrstu pritiska koji je gura mnogo brže napred.

Kritična mera koja bi trebalo da utvrdi koliko ste zaista pozitivni demonstrira se na osnovu vašeg ponašanja pod stresom. Svako može da bude pozitivan kada sve ide kako treba, međutim, način kako se postavljate onda kada naiđete na poteškoće i prepreke u svojoj okolini upravo je ono od čega ste vi napravljeni. Čuli ste za izreku: „Na mucu se poznaju junaci“. Osoba sa pozitivnom mentalnom energijom trudi se da uvek pronađe ono što je dobro u svakoj osobi i u svakoj situaciji. Ona uvek traži pozitivnu i konstruktivnu ili korisnu pouku u svakom nastalom problemu. Navika da u svakoj prepriči ili problemu vidite neku korisnu stvar održava vaš optimizam i prijatnost. Čini da uvek gledate napred i da ste uvek spremni za akciju, radije nego da gledate unazad i da ste orijentisani na traženje krivca.

Na sreću, konstruktivan prilaz je navika koju možete razviti tokom prakse. Pozitivan mentalni stav je nešto što naučite spremnošću da budete svakodnevno pozitivni, pogotovo kada je to posebno potrebno.

4. POČNITE ODMAH!

Još danas odlučite da postanete u potpunosti pozitivna osoba, kako na poslu tako i na ličnom planu. Odbijte da samo kritikujete i da se stalno žalite ili da osuđujete bilo koga kada krene loše. Oduprite se tendenciji da krivite i ogovarate druge ljude ili određene aspekte vaše kompanije.

Još danas odlučite da otpočnete svoju „dvadesetjednodnevnu 'dijetu' pozitivnim mentalnim stavom" na poslu. Tokom tog vremena vežbajte da budete potpuno pozitivni i konstruktivni čitavog dana, bez obzira na to šta se dešava. Izbrojte do deset pre nego odreagujete na problem ili na poteškoće. Tražite uvek nešto dobro što ćete reći u svakoj situaciji.

Na kraju dvadeset prvog dana steći ćete novu naviku koja će vas pratiti tokom čitavog života.

5. Stvorite uspješan imidž

"Većina ljudi danas pripada vizuelnom tipu: oni vas procenjuju na osnovu vašeg spoljasnjeg izgleda, na isti način na koji ocenjujete i vi njih."

Brajan Trejsi

Tražite deo! Ukoliko želite da postignete veliki uspeh, da budete prihvaćeni i poštovani od strane drugih, morate izgledati kao osoba koju ljudi mogu da cene i da se na nju ugledaju.

Prosto je začuđujuće koliko ljudi sami sebe sputavaju iz godine u godinu, zbog ignorisanja ili nemarnosti prema svom spoljašnjem izgledu. Niko ih nikada nije povukao u stranu i rekao im koliko je važno kako se oblače i ponašaju ako žele da budu bolje plaćeni ili da napreduju brže.

Bezbroj članaka i knjiga napisano je na temu profesionalnog imidža u poslu. Ja sam lično godinama istraživao tu temu i poučavao o imidžu i oblačenju hiljade muškaraca i žena. Video sam bezbroj situacija gde mala promena u izgledu i samoj pojavi napravi veliku promenu u nečijem zapošljavanju ili napredovanju. Kako spolja izgledate ima glavni uticaj na to koliko ćete daleko otići i kojom brzinom ćete tamo stići.

Ljudi vas ocenjuju, bar u početku, prema vašem spoljašnjem izgledu. Nećete nikada dobiti drugu šansu da napravite dobar prvi utisak. Vaš spoljašnji izgled, vaša odeća, i vaša doteranost odlučuju o devedeset pet odsto prvog utiska koji ostavite, a te činioce, svaki pojedinačno, određujete samo vi.

Bez obzira da li to znate ili ne, odećom koju ste odabrali da nosite i načinom kako ste se doterali, vi dajete svetu svoju izjavu. Vi govorite drugima šta mislite o sebi, dajete im signal kako da vas vrednuju i kako da vas ocenjuju. Budući da se vi sami oblačite, vi ste lično i odgovorni za poruku koju šaljete drugima.

Eksperti u oblasti komunikacija govore da vas ljudi ocenjuju u prve četiri sekunde a Analiziraju svoje mišljenje u sledećih trideset sekundi. Kakav utisak ostavljate na ljude koji vas prvi put vide? Kakav je idealni utisak koji biste voleli da ostavite na druge? Kakve bi promene trebalo da napravite da učinite boljim prvi utisak?

Uvek bi trebalo da se „oblačite za uspeh" na vašem poslu i u vašoj kompaniji, naravno, onako kako to vaš posao i vaša kompanija dopuštaju. Da biste shvatili šta čini uspešno oblačenje, počnite da posmatrate ljude na vrhu vaše kompanije. Potražite u novinama i časopisima slike ljudi koji su unapređeni na pozicije s većom odgovornošću i koji su bolje plaćeni u vašoj oblasti. Posle toga primerenim izborom odeće i ostalih detalja uklopite sebe u vođe a ne u sledbenike.

Pravilo je da treba da se uvek oblačite za jednu ili dve pozicije iznad vašeg položaja na poslu. Kada počnete da izgledate kao osoba višeg ranga, ljudi koji određuju vašu budućnost na poslu počće da vas posmatraju na višim pozicijama. Oni će početi da misle o vama kao o osobi kojoj predstoji veliko napredovanje.

Određene boje i kombinacije boja mnogo su uspešnije od ostalih za utisak na poslu. Štaviše, određena garderoba je odličan saučesnik u prenošenju poruka o autoritetu i kvalifikovanosti. To, naravno, varira od oblasti do oblasti, od kompanije do kompanije.

Trebalo bi da kupite dobru knjigu o profesionalnom imidžu kakva je, na primer, „Obucite se za uspeh“ (za muškarce i žene) autora Džona Maloja, i da je pročitate od korice do korice, a onda da sledite njene preporuke za svaki detalj vaše pojave. Ne prepuštajte ništa slučaju.

Pravilo: Ukoliko ste osoba sa budućnošću, ne oblačite se kao da je nemate.

Danas se puno priča o uobičajenom oblačenju i kako su se standardi oblačenja u poslovnom svetu promenili. Većina toga je samo delimično tačna ili je potpuno netačna. Čak i primer neformalnog oblačenja, komercionalni izvršioци „Silicijumske doline“, uvek na dohvata ruke drže odela u slučaju da im u posetu dođu klijenti ili bankari.

Uobičajeno oblačenje je prikladno samo za zaposlene koji imaju ograničen broj kontakata sa klijentima ili za ljude koji samo indirektno mogu da utiču na sudbinu kompanije. U mnogim kompanijama praktikuje se grdnja osoblja u zamenu za napredovanje ili povišicu plate. Morate da budete vrlo obazrivi i promišljeni u ovoj oblasti pošto se ona odnosi i na vas. Sledite vođe, a ne sledbenike.

Oblačite se kao osoba koja ima odrednicu u životu. Ukoliko se svi oko vas oblače obično a vi odlučite da se za promenu dobro obučete, šta mislite ko će odskakati i više izgledati kao ozbiljna osoba koja ima svetlu budućnost?

Šefovi žele da se ponose svojim zaposlenima koje predstavljaju kupcima i drugim ljudima. Kada se oblačite sa posebnom pažnjom da biste dobro izgledali, onda tim ljudima koji vam mogu pomoći u karijeri delujete kvalifikovanije i sposobnije. Trebalo bi da se oblačite i doterujete kao osobe koje bi pretpostavljeni vrlo rado predstavili drugima kao predstavnike svoje kompanije.

Uvek težite da izgledate kao pobednik u svom poslu. Ponašajte se kao da ste važna i dragocena osoba. Stvorite pojavu osobe sa sjajnom budućnošću koja ide na tačno određeno mesto sa svojom kompanijom. Bez obzira šta neki kažu, na ljude snažno deluje spoljašnji izgled i oblačenje drugih ljudi. Vaš cilj je da sebe predstavite tako da izgledate kao kompetentna osoba koja uliva poverenje u svakoj poslovnoj situaciji.

Nikada nemojte da zaboravite da ste vi posebna osoba čija budućnost nema granica. Vrlo je važno da svako ko vas vidi prepozna tu činjenicu na prvi pogled, kao i svaki sledeći put prilikom susreta s vama.

5. POČNITE ODMAH!

Još danas rešite šta ćete obući, doterajte se kao da ste već vrlo uspešni. Osvrnite se oko sebe, pogledajte najuspešnije ljude u svojoj kompaniji i „skockajte“ sebe poput njih. Ignorišite ljude koji su nemarni prema svom spoljašnjem izgledu i oblačite se kao da svaki dan idete na razgovor povodom posla.

Još danas izađite ili pogledajte reklame na internetu, i kupite makar jednu dobru knjigu o odevanju ili deo garderobe, stilizovan, firmiran i doteran. Naučite kako da kombinujete boje i ostale prateće detalje. Pregledajte svoju sadašnju garderobu i oslobodite se svih onih delova koji više ne odgovaraju porukama koje želite da šaljete.

6. Počnite ranije, radite više i ostanite duže na poslu

"Kraj samog života je opet život. Život je akcija, korišćenje nečije energije, a njena maksimalna upotreba je naša radost i naša obaveza."

Anonimni autor

Obavežite se na marljiv rad. Ništa drugo neće vam pomoći da tako brzo privučete pažnju važnih ljudi u vašem poslu i da dobijete reputaciju osobe koja marljivo radi i puno poslova završava.

Vredan radnik nije asocijalna ličnost ili nagla i kompulsivna osoba koja od stresa i napornog rada sagori. Naprotiv, vredan radnik je osoba koja ne gubi vreme. Ona korisno upotrebi svaki minut na poslu. Jasno postavlja svoje prioritete, studiozno radi svaki dan, i odlučna je da pruži doprinos napredovanju svoje kompanije.

Svako zna ko su najmarljiviji radnici u svakoj kompaniji. Oni gotovo uvek zarađuju mnogo više i napreduju mnogo brže, i to iz vrlo opravdanih razloga. Oni mnogo više posla urade za veoma kratko vreme. Oni svaki dolar svojih primanja više nego zarade. Kao rezultat toga, sve su korisniji kompaniji. Oni su najbolja investicija. Predstavljaju najbolje primere i spadaju u ljude kojima se šefovi ponose i koje žele da trajno zadrže.

Dva prekovremena sata je sve što treba da svakodnevno uložite kako biste postali najkorisniji i najmarljiviji čovek u svojoj kompaniji. Možete dobiti ta dva prekovremena sata tako što ćete doći sat ranije a otići sat kasnije. To će ravnomerno proširiti vaš radni dan, ali će znatno ubrzati vašu karijeru.

Stručnjaci za pitanja efikasnosti utvrdili su da postizete isti ili ekvivalentan učinak tokom tročasovnog rada i jednočasovnog rada ali bez prekida. Istina je da zbog prekidanja i ometanja uradite vrlo malo, pogotovo kreativnog posla koji se obavlja u kancelariji. U stvari, morate konstantno da se nosite s vremenom ukoliko odlučite da radite non-stop. Možete dobiti ovo ekstra vreme tako što ćete dolaziti pre svih na posao, raditi dok su ostali na pauzi za ručak, ostajati duže, pošto su svi drugi otišli.

Vrhunski ljudi u svakom poslu rade mnogo više nego ostali prosečni ljudi. Deset odsto Amerikanaca koji najviše zarađuju rade pedeset i više sati nedeljno. Najbolje plaćenih jedan odsto u proseku radi oko pedeset šest sati nedeljno. Što je još važnije, oni sve vreme rade. Oni ne gube ni trenutak vremena. Dolaze rano na posao i odmah počinju sa obavljanjem najvažnijih zadataka. Pomno i pažljivo rade tokom radnog vremena. Oni su druželjubivi, ali ne žele da provode dan u pričama i praznim razgovorima sa svojim kolegama.

Ovo može biti i vaš cilj takođe. Radite sve vreme dok ste na poslu. Ne svraćajte da operete veš, da obavite privatne razgovore, ne čitajte novine, odbijte da pričate o

poslednjoj ragbi utakmici ili televizijskom programu. Radite od prvog do poslednjeg trenutka radnog vremena.

Zamislite da je vaša kompanija odlučila da dovede neku neutralnu firmu koja će proceniti svakog radnika i utvrditi ko je najmarljiviji, onda ko je drugi po marljivosti, pa sve tako do onoga ko najmanje radi. Vaš cilj je da pobedite na tom zamišljenom takmičenju. Potrudite se da vas rangiraju kao najmarljiviju osobu u celoj kompaniji. Pobjeda na ovom zamišljenom takmičenju pomoći će vam da zaradite više i napredujete brže, pre nego bilo koja druga reputacija koju biste mogli da stvorite i da eventualno razvijete. Ovo takmičenje odvija se svaki dan bez obzira da li vam je neko rekao za to ili ne.

Kada kolege poželeva da pričaju s vama ili pokušaju da vas ometu u onome što radite, budite ljubazni ali odlučni. Recite im da ste trenutno vrlo zauzeti. Predložite da se kasnije nađete. Onda se uljudno osmehnite i recite: „Moram da se vratim svom poslu“.

Stalno ponavljajte ove reči: „Vrati se poslu! Vrati se poslu! Vrati se poslu! Vrati se poslu“.

Ponavljanje tih rečenica motivisaće vas da prevaziđete oklevanje, ostanete usredsređeni na svoje glavne zadatke i postanete jedan od najproduktivnijih ljudi u vašem poslu, i svi će to primetiti.

6. POČNITE ODMAH!

Još danas odlučite da postanete najvredniji radnik u svojoj kompaniji. Reorganizujte svoj raspored časova, tako što ćete dolaziti sat ranije na posao i počinjati da radite odmah. Nikome ne govorite šta ste naumili. Ljudi kojima je stalo do vas odmah će to i sami primetiti.

Radite sve vreme dok ste na poslu. Smanjite pauze za kafu i ručak, kao i gubljenje vremena u praznim razgovorima. Umesto toga, iskoristite kvalitetno vreme kako biste uradili mnogo više. Ostanite sat duže da biste završili svoj posao. Za kratko vreme povećaćete produktivnost dva ili tri puta više od ljudi koji su oko vas.

7. Idite do krajnjih granica

"Čovek je stvoren kao biće koje treba da stalno napreduje, biće koje po ostvarenju jednog cilja sebi postavlja viši cilj."

Ralf Renson

Činjenica je da je ceo život neka vrsta takmičenja. Vi se sa svima koji žele da zarade više i napreduju brže takmičite, hteli vi to ili ne. Trka stalno traje i vi ste u njoj. Vaš posao je da vodite a onda da smislite kako da se krećete mnogo brže nego ljudi oko vas.

Na sreću, postoje dokazani i oprobani načini da napredujete i da u tome budete najbolji. Jedna od najvažnijih strategija za vas je da stalno tražite više odgovornosti. Dobrovoljno se javljajte za svaki zadatak. Odlazite svom šefu bar jednom nedeljno i pitajte ga da li postoji još nešto što možete da uradite.

Na kolegijumima ljudi stalno daju sugestije o stvarima koje bi trebalo uraditi kako bi se rešili problemi kompanije ili brže dostigli ciljevi. Kada god primetite da vaš šef prihvata neku od ideja, trebalo bi da se dobrovoljno javite za dodatni zadatak. Podignite ruku. Zgrabite novi posao kao što ragbi igrač zgrabi loptu i trkom krene po terenu. Zatim, dobijeni posao uradite brzo.

Većina ljudi u svetu nikada nije razmišljala o ovoj zaista jednostavnoj strategiji. Oni naprosto rade samo ono što se od njih traži. Neki čak misle da je mnogo pametnije raditi što je manje moguće. Ali vi radite drugačije. Vi uvek tražite više zadataka i odgovornosti, a onda sve obavite brzo i samostalno. Nemojte razmišljati o tome da će vas neko iskoristiti. Tražeći sve više odgovornosti, vi u stvari koristite vašu kompaniju i vašeg šefa. Vi uvećavate i širite svoja saznanja i veštine, kao i sposobnosti da dajete rezultate. Vi gradite sve bolju reputaciju u smislu osobe koja daje značajan doprinos svojoj organizaciji. To će vam uvek koristiti kako na kratke staze tako i kroz čitavu vašu karijeru.

Nekoliko strategija su bolje u pogledu mogućnosti da vam obezbede veću zaradu i brže napredovanje, pogotovo ako ste rešili da gradite reputaciju onoga ko se uvek nudi da da više nego bilo ko drugi. Koji god dodatni napor ili žrtvu morate da podnesete, tretirajte svaki dobijeni angažman kao test koji odlučuje o vašoj budućoj karijeri, a onda prionite na posao i obavite ga brzo i dobro

7. POČNITE ODMAH!

Stalno tražite načine da sebe učinite korisnijim, dobrovoljno se javljajući da obavite zadatke koji su važni vašem šefu. Odlazite kod šefa redovno i pitajte da li postoji još nešto što biste mogli da uradite, bilo šta što može da skine teret sa njegovog ramena. Bićete zadivljeni prilikama koje vam se nude da uvećate svoju vrednost.

Ponudite sopstvenu pomoć kad god nešto treba da se uradi. Dobrovoljno se javite za zaduženja i dodatni rad. Zato što niko drugi to ne radi, vrlo brzo ćete se istaći. Onda, bez obzira na težinu zadatka, uradite ga brzo, izvestite o tome vašeg šefa i tražite još više odgovornosti.

8. Tražite ono što želite

"U ovom svetu uspeavaju i idu dalje samo oni koji su spremni da ustanu i sami traže okolnosti koje žele, a ukoliko ne mogu da ih nađu, naprave ih."

Džordž Bernard Šo

Tražeći ono što zaista želite sledite jedan od principa uspeha. To je upravo jedna od najvažnijih akcija koju možete da preduzmete kako biste zaradili više nego što danas zarađujete. Budućnost pripada onima koji traže. Budućnost ne pripada onima koji sede i čekaju, želeći i nadajući se da će se stvari same popraviti. Budućnost pripada ljudima koji krenu da traže ono što zaista žele, i ukoliko to ne dobiju, ne oklevaju da odmah traže nanovo i nanovo, sve dok ne postignu cilj.

Pitajte svog šefa šta treba da uradite kako biste se kvalifikovali za povećanje zarade. Nema svrhe da vredno radite ako ne znate tačno šta treba da uradite da biste napredovali. Pojašnjenje je od suštinskog značaja. Pođite do šefa i pitajte ga, i ponovo ga pitajte ukoliko vam još uvek nije jasno.

Ako želite više novca, morate da ga tražite. Neće vam sam od sebe pasti s neba. Najbolji način da pitate jeste da napravite slučaj, kao što bi to uradio dobar pravnik, zbog sume koju želite da zaradite. Stavite vaš slučaj na papir, kao poslovni predlog. Umesto da kažete da vam je potrebno više para, kao što to govori većina ljudi, vaša strategija treba da bude drugačija. Trebalo bi da sastavite spisak poslova koje radite i dodatnih sposobnosti i veština koje ste razvili od vašeg poslednjeg povećanja plate. Objasnite finansijski uticaj na vaš posao u smislu celokupne delatnosti vaše kompanije, kao i doprinos koji dajete kao vrhunski radnik.

Onda bi trebalo da ovu informaciju predstavite svome šefu poput prezentacije proizvoda, zasnovane na dokazima, kojim tražite izvesnu sumu novca mesečno ili godišnje. U mnogim slučajevima dobićete povećanje jednostavno zbog toga što samo tražite, ali na inteligentan način. U nekim slučajevima dobićete manje nego što ste tražili. Ukoliko se to desi, pitajte šta bi još trebalo da uradite kako biste dobili ostatak sume koju ste tražili. Kako da se ubuduće ponašate da biste svoj posao učinili dragocenijim i korisnijim?

Odnosite se prema svom zahtevu za povećanje zarade kao da je reč o važnim pregovorima, sa dugoročnim posledicama, zato što to jeste tako. Ugovorite unapred sastanak sa vašim šefom. Uverite se da je pravi trenutak i da niste pre naglili. Ponekad je najbolje zakazati takve sastanke pred kraj dana, kada je sve drugo dogovoreno i kada nema prekidanja. Budite opušteni, smireni i pozitivni. Onda tražite to što želite samouvereno, hrabro i sa iščekivanjem pozitivnog ishoda.

Ukoliko je vaš zahtev za uvećanje zarade odbijen u potpunosti, ostanite smireni i pozitivni. Pitajte šta tačno treba da uradite u budućnosti da biste dobili povećanje koje ste

tražili, i kada će tačno vaše povećanje plate biti ostvarivo. Budite određeni. Budite jasni, i nemojte dopustiti da vas strah spreči da pitate.

Naravno, treba uljudno da pitate. Pitajte dostojanstveno. Pitajte na smiren i prijateljski način. Pitajte vedrim tonom. Tražite ono što smatrate da vam pripada sa očekivanjem i samouvereno. Budite uporni i nepopustljivi, ali ostanite smireni. Upotrebite insistirajući ton samo ukoliko ste sigurni da je to neophodno. Budućnost pripada ljudima koji stalno traže ono što žele u bilo kojoj oblasti života. Što više tražite stvari koje želite, sve su veći izgledi da ćete ih i dobiti. Oprobajte ovu strategiju traženja u svakoj mogućoj prilici i bićete zadivljeni dobrim stvarima koje će vam se desiti.

8. POČNITE ODMAH!

Uradite vaš domaći zadatak. Otkrijte koliko zaista vredite u kategorijama doprinosa koji dajete svojoj kompaniji i koliko ste plaćeni za to u poređenju sa ljudima koji rade slične poslove u vašoj ili u drugim kompanijama. Pozovite predstavništvo kompanije i pitajte koliko neko kao vi vredi na otvorenom tržištu. Pogledajte šta se sve nudi za slične poslove u novinskim oglasima.

Pokažite vašem šefu vrlo jasno, na papiru, vrednost onoga što vi doprinosite u smislu dodatnog napora, sniženih cena, umanjenih troškova, ili veće efikasnosti. Objasnite kako vaše iskustvo ili dokvalifikacije čine od vas mnogo vrednijeg radnika. Uporedite vaš trenutni prihod sa onim koliko bi kompaniju koštalo da zaposli i obuci nekog drugog da obavlja taj posao. Budite vrlo određeni povodom svote koju tražite, i onda tražite.

9. Čuvajte svoje poštenje kao svetinju!

"Svaka dobra klica na kraju daje cvet i plodove: pravi uspeh prati prave korake."

Orison Svet Marden

Svaki uspešan posao zasniva se na poverenju. Svi odnosi sa mušterijama, dobavljačima, zaposlenima u finansijskim institucijama zasnovani su na tome da ljudi mogu da vam veruju da ćete uraditi ono što ste rekli da hoćete. Teodor Levit, dekan poslovne škole u Harvardu kaže: „Najdragocenija prednost koju kompanija ima jeste njena reputacija, ugled koji uživa kod potrošača."

Na isti način, vaš karakter i reputacija verovatno su najdragocenija prednost u vašoj karijeri. Vaša reputacija u smislu integriteta i poštenog odnosa kritični je faktor koji ostali imaju običaj da procenjuju kada podnesete zahtev za veći iznos plate ili za mesto s većom odgovornošću.

Prva i ključna karakterna osobina jeste iskrenost u odnosu sa ostalima. Bez obzira na sve, uvek govorite istinu u svakoj situaciji. Kada date svoju reč, održite je. Kada nešto obećate, to i ispunite. Kada kažete da ćete nešto uraditi, bez obzira na nepovoljnosti ili poteškoće, uradite to.

Drugu karakternu osobinu čini pouzdanost. Svega nekoliko osobina je važno, vredno i poštovano u poslu, kao i u životu poput pouzdanosti osobe koja održi reč kada kaže da će uraditi nešto ili biti negde. Izvršavanje onoga što ste obećali vredi svake žrtve i neugodnih situacija. Vrlo je važno za vas da budete baš ona osoba na koju se drugi mogu u potpunosti osloniti.

Treća karakterna osobina jeste lojalnost. Nedostatak lojalnosti jedan je od glavnih razloga neuspeha i podbacivanja na poslu i u životu. Kada ste iskreno odani, nećete se žaliti drugima na vašu kompaniju ili na vašeg šefa. Umesto toga, ukoliko ste nesrećni ili nezadovoljni iz bilo kojeg razloga, izrazite svoju zabrinutost na najdirektniji način. Obratite se nadležnoj osobi, koja se tim pitanjem bavi. Preuzmite odgovornost i preduzmite akcije.

Ne osuđujte i ne kritikujte vašu kompaniju, vašeg šefa, vaše proizvode ili usluge, ili bilo šta drugo što je u opisu vaših poslova, pogotovo ne činite to pred spoljašnjim svetom. Ukoliko niste voljni da uradite nešto povodom svog nezadovoljstva, zadržite ga za sebe. Uvek dajte podršku svojim kolegama i ljudima za koje radite. Demonstrirajte i izrazite potpunu lojalnost osobi koja potpisuje vašu platnu listu. Ukoliko to ne možete da uradite iz bilo kog razloga, trebalo bi da odete da radite tamo gde to možete.

Vilijem Šekspir je jednom rekao: „Tvoja istina koju slede tvoja dela kao što noć sledi dan, učiniće da ne budeš krivac nikome."

Ostanite iskreni prema sebi slušajući unutrašnje glasove i verujte sopstvenoj savesti. Onda budite iskreni prema svima oko vas. Uvek živite u istini tako što ćete uvek raditi samo ono što je iskreno i pošteno. Nikada nemojte ugroziti svoju čestitost zbog bilo čega.

Dobra vest je da kada živite časno, sa kompletnim integritetom, unutar i spolja, osećate se prelepo sa samim sobom. Imate mnogo veće samopouzdanje i više samopoštovanja. Osećaćete se pozitivno i snažno, i što je najvažnije, zaslužićete poštovanje, poverenje i odanost svih važnih ljudi oko vas. Uvek čuvajte svoje poštenje kao najveću svetinju.

9. POČNITE ODMAH!

Uradite ono što ste rekli da ćete uraditi, uradite to upravo onda kada ste rekli da ćete uraditi, bez obzira da li vam to odgovara ili ne. Razvijte reputaciju osobe kojoj se u potpunosti veruje u bilo kojem segmentu vašeg života, bilo ličnom bilo poslovnom.

Odlučite da budete korektna ličnost i osoba na koju se drugi mogu osloniti, pogotovo kada je reč o vremenu i obavezama. Budite tačni na sastancima. Ispunjavajte svoje obaveze na vreme, kako ste i obećali. Ukoliko iz bilo kog razloga to ne možete da učinite u predviđenom roku, postarajte se da drugi s tim budu upoznati.

10. Mislite na budućnost

"Vizualizujte stvar koju želite. Vidite je, doživite je i verujte u nju. Napravite vaš mentalni plan i počnite sa gradnjom."

Maksvel Molc

Možda jedno od najvećih otkrića u vezi sa ljudskim ponašanjem i pojedinačnim sudbinama jeste to da „Postajemo ono o čemu uglavnom mislimo“.

Vaše dominantne misli umnogome određuju ono što kažete, kako odlučujete "i kako se ponašate, kao i ceo kurs vašeg života Uvek težite da se krećete u pravcu vaših najvažnijih snova i želja. Što više mislite, govorite i zamišljate nešto, to će sve više uticati na vaša osećanja i akciju, i sve će vas više privlačiti.

Uspešni ljudi, u ma kom životnom dobu da se nalaze, uglavnom misle i govore o tome šta žele. Oni misle i govore o budućnosti i o tome kako će je sprovesti u realnost. Oni stalno misle i govore o tome kuda idu i kako tamo da stignu na najbrži mogući način. Kao rezultat oni stalno vide mogućnosti i imaju uvide koji im pomažu da se prema ciljevima kreću mnogo brže.

Razvijanje navike orijentacije ka budućnosti zahteva od vas da stvorite dugoročnu viziju kako o sebi tako i o svojoj karijeri. Ova navika razmišljanja o tome kuda idete i gde želite da završite imaće ogromnog uticaj a na stepen vašeg uspeha.

Doktor Edvard Benfield sa Harvardskog univerziteta, posle više od pedeset godina istraživanja, zaključio je da većinu uspešnih ljudi u našem društvu čine oni koji imaju dugoročne perspektive. Oni misle deset ili dvadeset godina unapred, i svakodnevno donose odluke na osnovu dalekosežnog horizonta. Tako bi trebalo da učinite i vi.

Najvažnija reč u orijenatciji ka budućnosti, o čemu smo govorili u poglavlju jedan, jeste idealizacija. Proces idealizacije, u ovom smislu, zahteva da stalno zamišljate svoju idealnu buduću karijeru. Redovno sebe Projektujte unapred tri do pet godina. Zamislite da je vaša karijera savršena u svakom smislu i da vi radite upravo pravi posao za vas.

Ukoliko je vaš posao savršen u svakom smislu, kakav bi to posao mogao da bude? Koju biste vrstu posla radili? Koliko biste zarađivali? S kim biste radili? Gde biste radili? Koji biste nivo odgovornosti posedovali? Dopustite toj slici da utiče na vas i da usmerava vaše svakodnevne odluke.

Pošto ste jednom zamislili i idealizovali posao koji vam savršeno odgovara, vizualizujte sebe kao osobu kakva biste morali da budete kako biste dobili i sačuvali taj posao. Koju biste vrstu veština morali da posedujete? Koje bi nove veštine i takmičarske uslove trebalo da razvijete?

Upitajte ono što se zove „analiza jaza“ u vašem poslu. Potražite razlike između onoga gde ste danas i gde biste mogli da budete sutra. Otkrijte jaz između ove dve situacije. U čemu je najveća razlika?

Koje biste promene morali da napravite, baš sada, kako biste premostili taj jaz? Koje korake biste morali da već danas preduzmete kako biste preuzeli kontrolu nad vašom sudbinom i kako biste sebe pripremili za onu vrstu posla koju zaista želite? Kao guru menadžmenta Peter Draker je rekao: „Najbolji način da predvidite budućnost, jeste da je stvorite.“

Ukoliko razvijete jasnu viziju gde želite da budete kroz nekoliko narednih godina, mnogo je izvesnije da ćete preduzeti potrebne korake, i tako će se vaša vizija svakodnevno pretvarati u stvarnost.

Mislite takođe i na budućnost vaše kompanije. Mislite o tome kuda ide vaša kompanija i šta treba da postigne kako bi bila uspešna i profitabilna u budućnosti. Mislite o tome šta treba lično da uradite da biste pomogli kompaniji da dođe tamo gde je krenula.

Što ste više okrenuti budućnosti, veći je doprinos koji možete da date. Što više doprinosite ostvarivanju dugoročnih ciljeva vaše kompanije, bićete bolje plaćeni i brže ćete napredovati. Što ste više okrenuti budućnosti, bolje ćete odluke donositi i mnogo ćete pozitivniji uticaj imati na delatnost kompanije. Što ste opredeljeniji za budućnost, to ćete imati jači osećaj da svoj život, karijeru i ličnu sudbinu držite pod kontrolom.

10. POČNITE ODMAH!

Izvadite list papira i zapišite što je više moguće detalja koji bi opisali vaš posao, život i karijeru negde u dalekoj budućnosti. Pustite svojoj mašti na volju. Zamislite da će milioner uzeti taj list od vas i da će vam dati posao koji ste opisali. Definišite ga vrlo jasno.

Osvrnite se oko sebe i na ono što danas radite. Poredite sadašnju situaciju, vaš sadašnji nivo znanja i veština, sa onim što biste voleli da radite u budućnosti. Koje god promene treba da izvršite da biste stvorili vašu savršenu budućnost, počnite već danas da razmišljate kako da to izvedete.

11. Koncentrišite se na svoje ciljeve

"Ljudi sa ciljevima uspeju samo zato što znaju kuda idu."

Erl Najtingejl

Možda je najvažnija reč za postizanje velikog uspeha u poslu i ličnom životu reč „jasnoća“. Jasnoća zahteva da stvorite potpuno jasnu predstavu o tome ko ste, u šta verujete, u čemu ste ili u čemu biste bili zaista dobri, kao i o ciljevima koje želite da postignete.

Ljudi koji imaju jasne, napisane ciljeve i koji tačno znaju šta žele da postignu u bilo kojoj oblasti života mnogo brže to postižu nego ljudi koji nisu sigurni ili kojima nije baš najjasnije šta žele. „U poslu“, kaže Majki Ejsner, jedan od vodećih ljudi kompanije Volta Diznija, „osobe sa najjasnijom perspektivom obično su pobednici“.

Možda vam ništa više neće pomoći da zaradite više i da napredujete brže od toga što ćete postati ciljnoorijentisana osoba. Sposobnost da se postave i ostvare ciljevi često se naziva majstorskom veštinom uspeha. Na sreću, sve se poslovne veštine uče, i ova je jedna od tih koju možete brzo da naučite i da je unapređujete svakodnevno.

Postoje mnogi prilazi za postizanje ciljeva. Možete čak da pohađate višednevni seminar na tu temu. Velika je istina, ipak, da je bilo koji metod bolji od mišljenja da uopšte ne postoji način za tako nešto. Ovde dajemo jednostavnu formulu od sedam koraka koju možete da koristite u postavljanju i postizanju ciljeva.

1. korak: Odlučite tačno šta želite

Odredite tačno šta želite da postignete u svojoj karijeri. Odredite vaša idealna primanja, vaš željeni životni stil, vašu idealnu porodičnu situaciju, zdravstveno stanje, vašu težinu i stepen fizičke forme i vaše ciljeve u svakoj oblasti života koja vam je važna. Većina ljudi nikada to ne radi. Kada tačno i precizno znate šta želite, vi se time izdvajate od većine ljudi.

2. korak: Zapišite

Kada stavite na papir svoje ciljeve, nešto veličanstveno se dešava između vaše glave i vaše ruke. Samim činom pisanja, zapravo, vaši se ciljevi programiraju u vašu podsvest. Oni onda počinju da samostalno deluju privlačeći ljude i mogućnosti u vaš život. Svaka osoba sa kojom sam ikada pričao, a koja je počela sa redovnim zapisivanjem sopstvenih ciljeva, apsolutno je bila zadivljena time kako su se njeni ciljevi brzo ostvarivali.

3. korak: Odredite krajnji cilj

Ukoliko je reč o velikom cilju, postavite i podrokovne takođe. Propustite li vaš krajnji rok iz bilo kog razloga, odredite drugi krajnji rok. Vašoj podsvesti treba jasan pogonski sistem ili određena vremenska meta koju treba naciľjati. Kada odredite krajnji rok, vi aktivirate još više svoje podsvesne snage. Osećaćete se unutar sebe motivisani da preduzmete akcije koje su neophodne kako biste postigli ciljeve u roku.

4. korak: Napravite spisak

Zapišite svaki zadatak kojeg možete da se setite, a koji treba da uradite kako biste postigli svoj cilj. Kad god vam padnu na pamet novi zadaci i aktivnosti, dodajte ih svom spisku. Nastavite da razvijate spisak dok ga ne završite. To je vrlo važno.

5. korak: Organizujte vaš spisak u plan

Plan je približno spisak aktivnosti organizovan u delovima vremena. Šta treba prvo da se uradi? Šta treba kasnije uraditi? Sta je važnije? Sta je manje važno? Jednom kad budete imali svoj cilj i plan, imaćete šemu uspeha. Bićete spremni da postignete svoje ciljeve mnogo brže nego ikada pre.

6. korak: Počnite sa ostvarivanjem plana

Uradite nešto. Uradite bilo šta. Čak i kada vas sve u tome ometa, budite uvek zaposleni. Uvek se krećite. Ne odlazite. Odaberite najlogičniji prvi korak i počnite. Neverovatno je koliko sjajnih ciljeva i planova umre zbog nedostatka akcije. Ne dozvolite da se to baš desi vama.

7. korak: Svakodnevno uradite ponešto što će vas približiti vašem glavnom cilju

Preduzmite konkretne akcije koje vas vode u smeru vašeg najvažnijeg cilja. To je možda najvažniji korak uopšte. Čineći svakodnevno ponešto, razvijate snagu u svakom momentu. Ojačani tom snagom, napredovaćete sve brže i brže prema izabranom cilju. Istovremeno, vaš će se cilj brže kretati ka vama.

Što više ciljeva odredite na svom poslu, vaša će se sposobnost koncentrisanja poboljšati. Što budete koncentrisaniji, manje ćete vremena trošiti uzalud a više ćete postizati. Što više postignete, dragoceniji ćete biti kompaniji.

Kada zaista budete intenzivno ciljno orijentisani, primetno ćete odskočiti u odnosu na ljude oko vas. Privući ćete mnoge prilike sa većom odgovornošću. Zbog toga što ćete biti intenzivno ciljno orjentisani, sasvim je sigurno da ćete biti bolje plaćeni i da ćete brže napredovati.

11. POČNITE ODMAH!

Odmah izvadite parče papira i zapišite deset ciljeva koje biste želeli da ostvarite u sledećih dvanaest meseci. Pišite ove ciljeve u sadašnjem vremenu (Zarađujem...), kao da je reč o prošloj godini i kao da ste ostvarili svoje ciljeve. Odaberite jedan cilj sa liste koji može da ima najveći pozitivan uticaj na vaš život i na vašu karijeru. Prenesite taj cilj na čist list papira. Odredite krajnji rok i napravite pisani plan ostvarenja odabranog cilja. Počnite da ostvarujete vaš plan tako što ćete rešiti da svakodnevno uradite ponešto kako biste se približili svom cilju. Ova vežba postavljanja ciljeva može da vam promeni život.

12. Koncentrišite se na rezultate

"Prvi znak uspeha jeste sposobnost da konstantno primenjujete svoju fizičku i mentalnu energiju na jedan problem ili cilj bez povećanja umora."

Tomas Edison

Vaša sposobnost da postizete rezultate najvažnija je pojedinačna odrednica koliko ćete zaraditi i koliko ćete brzo napredovati. Rezultati rada su sve u poslovnom svetu. Mnogi istraživači su otkrili da tokom dve godine po završetku koledža ili škole uopšte, vaše obrazovanje ima vrlo mali uticaj, ili uopšte ne utiče na vašu karijeru. Od te tačke nadalje, bitna je samo vaša sposobnost da predstavite i ostvarite rezultate za vašu kompaniju.

Mnogi ljudi počnu sa ograničenim obrazovanjem i veštinama, ali zahvaljujući jednostavnom usredsređivanju na rezultate, oni postižu mnogo više nego ljudi koji počnu sa boljim rezultatima i većim urođenim potencijalima. Ovo bi takođe mogla da bude vaša strategija.

Da biste postali više orijentisani ka rezultatima, svakodnevno postavljajte sebi ova tri pitanja:

1. Koje su moje najdragocenije aktivnosti?

Koje su to stvari koje vi radite kako biste maksimalno doprneli vašem poslu i vašoj kompaniji?

Ovo je ono na šta treba da koncentrišete najviše svog vremena i energije. Ukoliko niste sigurni u odgovor, pitajte svog šefa.

2. Šta mogu da uradim, i ako to uradim zaista dobro, da li će se time promeniti nešto u mojoj kompaniji?

Ovo je jedno od najboljih pitanja koje možete da postavite i na koje možete da odgovorite kako biste bili sigurni da je to baš onaj posao ili zadatak koji jedino vi možete da uradite. Ukoliko ga vi ne uradite, taj posao neće biti urađen. Niko drugi ne može niti će ga uraditi umesto vas. Bez obzira da li ćete odgovoriti na to pitanje, počnite odmah da radite na tom određenom zadatku.

3. Za šta ja trenutno najkorisnije upotrebljavam svoje vreme?

Svaki minut svakog sata i svakog dana trebalo bi da radite poslove koji predstavljaju najkorisniju upotrebu vašeg vremena u tom trenutku. To bi trebalo da u mnogo većoj meri poveća vašu produktivnost, performanse i rezultate nego bilo koja druga aktivnost. Završavanje takvog jednog zadatka omogućilo bi vam da date veći i vredniji doprinos nego bilo koji drugi posao koji trenutno radite.

Najbolji dani vašeg poslovnog života biće kada budete radili one zadatke koje vaš šef smatra najvažnijim i najdragocenijim. Ne postoji bolji način da zaradite više ili da napredujete brže od izvršavanja zadataka koji su za vašeg šefa najvažniji.

Dobra vest je da ćete time što obavljate najvažnije zadake steći odličnu reputaciju i sve veći broj važnih zadataka biće vam poveravan. Što više budete doprinosili svojoj kompaniji, više ćete zarađivati i brže napredovati.

12. POČNITE ODMAH!

Zašto ste na platnom spisku? Napravite spisak svega što ste uradili za preduzeće u kome ste zaposleni. Budite sigurni da ste napravili razliku između radnih aktivnosti i dostignuća, kao i između podsticaja i očekivanih rezultata. Zatim sredite spisak prema prioritetu: od onoga što vam je najvažnije do onoga što vam je najmanje važno.

Tako sređen spisak odnesite vašem šefu. Pitajte ga da li želi da organizuje vaše zadatke po njegovoj listi prioriteta. Šta vaš šef smatra da je najvažnije da uradite, po njegovoj oceni, koje su vaše najvrednije aktivnosti?

Koji god da je njegov odgovor, od ovog trenutka nadalje, odlučite da se svakodnevno, svakog sata bavite baš tim zadacima koje je vaš šef rangirao kao vaše najvrednije aktivnosti. To će vas izbaciti na brzu traku vaše karijere, manje-više koliko zajedno sve ostalo što radite.

13. Budite onaj koji rešava probleme

"Sila koja leži u čoveku je nova u prirodi i niko osim njega ne zna šta je to što on može da uradi, čak ni on ne zna dok ne proba."

Ralf Valdo Emerson

Problemi su svakodnevna, prirodna i neizbežna životna činjenica. Vaš posao će biti neprestano rešavanje problema, poput talasa okeana koji nadolaze, jedan za drugim. Imaćete problem za problemom, tokom celog dana, od jutrra do večeri. Oni nikad ne prestaju. Samo se razlikuju po veličini i važnosti.

Jedini deo ove situacije koji možete kontrolisati jeste vaš stav, način na koji prilazite svakom problemu koji se javlja. Nažalost, većina ljudi dozvoli da bude savladana mnogobrojnim problemima. Oni stalno misle i govore o tome koje kriv, zašto se problem javio, kao i o mogućoj šteti ili ceni. Ali to ne pomaže mnogo. Naprotiv, vaš posao je da koncentrišete celokupnu svoju energiju na to šta možete da uradite kako biste problem rešili, ma kakav on bio.

Ljudi orijentisani na rešavanje problema dragoceni su za bilo koju organizaciju. Oni su pozitivni i konstruktivni. Sposobni su da se koncentrišu na ono što se može uraditi odmah, ne razmišljajući previše o onome što već postoji i što ne može da se promeni.

U ovom slučaju deluje jedan snažan princip. Možete promeniti svoj negativan stav i okrenuti se pozitivnim i konstruktivnim činjenicama u svakom trenutku tako što ćete jednostavno isključiti nerelevantne misli o problemu i uključiti se u rešavanje problema. Umesto što zapitkujete ili brinete o tome ko je šta uradio i koga treba kriviti, trebalo bi da postavite pitanje: „Šta se sada može uraditi?“ i „Šta je rešenje problema?“

Vaš um je sazdan na taj način da što ga više usredsređujete na pronalaženje rešenja, više ćete rešenja pronaći. Što više razmišljate i govorite o rešenjima, brže i lakše ćete naći bolje rešenje. Postaćete kreativniji i kompetentniji u rešavanju problema, u suočavanju sa poteškoćama i postizanju ciljeva, kao i u ostvarivanju vrhunskih rezultata pošto sebe disciplinujete da više pažnje posvetite pozitivnim, konstruktivnim koracima.

U poslu kao i u životu, što ste bolji u rešavanju problema, veći broj problema ćete dobijati da rešite. Što veće i značajnije probleme budete rešavali, više ćete zarađivati, veću ćete moć imati, steći ćete višu poziciju. General Kolin Pael je u jednom intervjuu Barbari Volters rekao: „Liderstvo je sposobnost rešavanja problema“.

Vaš poslovni uspeh umnogome će odrediti vaša sposobnost rešavanja problema s kojima se susrećete na bilo kojem nivou. Kada pokažete da možete da rešite trenutne probleme, unaprediće vas u osobu koja rešava probleme većeg gabarita i veće važnosti, kao što će vas promovisati u viši razred škole kada položite ispite na vašem trenutnom nivou.

Odlučite da budete onaj koji rešava probleme i da vam to bude orijentacija kako u poslu tako i u životu. Budite osoba kojoj ljudi iznose svoje probleme zato što su se uverili da vi uvek imate bolje ideje kako da ih rešite. Što se više bavite rešavanjem problema, efektivnije ćete misliti i dolazićete do boljih rezultata. Možete staviti ceo svoj život i karijeru na „bržu traku“ u smislu bolje plaćenog posla i bržeg napredovanja tako što ćete postati osoba specijalizovana za rešavanje problema.

13. POČNITE ODMAH!

Postavljajte sebi svakodnevno ova pitanja: „Šta ja to pokušavam da uradim? Kako mislim to da uradim? Da li postoji bolji način?“

Koji je to ograničavajući faktor ili prepreka koji određuju kojom brzinom ćete ostvariti važne ciljeve u životu i postići bolje rezultate? Kako jedan problem, ukoliko ga rešite, može da pomogne da napredujete brže u karijeri?

Zapišite danas svoj ključni problem na vrhu stranice u formi pitanja. Disciplinujte sebe da napišete najmanje dvadeset odgovora na to pitanje. Izaberite jedan od odgovora i preduzmite odmah akciju. Mislite u kategorijama rešenja tokom vaše dalje karijere.

14. Oslobodite svoju urođenu kreativnost

"Čovek koji ume da sam izmisli način kako da bolje, brže ili ekonomičnije radi, ima svoju budućnost i sreću u svojim rukama."

Dž. Pol Geti

Vaša sposobnost da stvarate nove ideje i inovacije može da bude važnija nego bilo koja druga sposobnost koju ste razvili. Mnogi ljudi su promenili svoj celokupni život običnim preispitivanjem koje ih je dovelo do proboja na glavno tržište ili do neverovatne uštede. Trebalo bi da uvek koristite svoju kreativnost kako biste pronašli brži, jeftiniji i lakši način da obavljate svoj posao i da postizete bolje rezultate.

Činjenica je, bar na osnovu onoga što se do sada zna o sposobnostima učenja i višestrukim inteligencijama, vi ste potencijalni genije! Imate mnogo više prirodne inteligencije i kreativnosti nego što će vam ikada biti potrebno da postignete svoje ciljeve. Vaša kreativnost je poput mišića. Ukoliko je ne koristite, izgubićete je. Ukoliko koristite svoje mentalne sposobnosti, ono će stalno jačati. Što više koristite svoj um za razvijanje ideja, bićete kreativniji i otkrivaćete bolje ideje koje ćete moći da koristite svakodnevno.

U svakom poslu najuspešniji su oni ljudi koji stalno traže nove i bolje ideje, nove i bolje načine u ostvarivanju ciljeva kompanije za koju radite. Kako to uvek biva, svako je pametan i sposoban na sebi svojstven način. Niko nije bolji od vas. Niko nema istu prirodnu kreativnost kao vi, kao što svako ima drugačije mišiće od vaših. Ono što je zaista važno, to je koliko često i koliko dobro koristite sopstvene kreativne potencijale u životu i poslu.

Da biste postali kreativnija osoba, možete da uradite nekoliko stvari kako biste stimulisali rađanje ideja. Počnite sa čitanjem knjiga, časopisa i poslovnih vesti iz svoje oblasti. Pričajte češće sa ljudima iz vaše oblasti i sa ljudima iz drugih oblasti. Proučite druge poslove i oblasti i razmislite da li se njihove metode prodaje, proizvodnje, ili distribucije mogu preneti i na vaš posao. Tražite ideje, čak i vrlo neobične, koje možete usvojiti i primeniti kako biste učinili svoju kompaniju profitabilnom.

Postoji direktna veza između kreativnosti i uspeha. Što više ideja iskoristite da biste poboljšali svoje poslovne operacije, više ćete zarađivati i brže ćete napredovati. Jedna dobra ideja je sve što vam treba da promenite pravac u svojoj karijeri.

14. POČNITE ODMAH!

Oslobodite svoju kreativnu snagu tako što ćete je redovno usmeravati, poput laserskog snopa, na vaš posao i na vaš lični život. Za kreativno razmišljanje, ključna reč je jasnoća. Da biste stimulisali više korisnih ideja, važno je da vam bude apsolutno jasno sve što se odnosi na tri oblasti: ciljeve, probleme i pitanja.

Neka vam budu potpuno jasni ciljevi koje najviše želite da ostvarite, kako poslovni tako i lični. Napišite ih.

Definišite probleme koji vas najviše opterećuju u životu i karijeri. Jasno ih definišite.

Postavite bitna pitanja. I iznad svega, mislite na papiru i koncentrišite svoj um i otkočite svoj unutrašnji genij.

15. Ljude uvek stavlajte ispred svega

"Ne postoji viša religija od službe ljudima. Raditi za opšte dobro je najveća veroispovest."

Albert Švajcer

U poslu i ličnom životu, ljudi su sve. Vaš nivo uspeha, stepen unapređenja i obim vaših prihoda umnogome će biti određeni brojem ljudi koje poznajete i koji vas poznaju, posebno brojem onih kojima se sviđate. Što vas više ljudi voli i poštuje, više vrata će vam biti otvoreno i više ćete prepreka ukloniti sa svog puta.

Ključ da postanete osoba koja je orijentisana ka ljudima jeste praktikovanje Zlatnog pravila u svemu što radite. Odnosite se prema drugim ljudima na način na koji biste želeli da se oni odnose prema vama. Ponudite drugim ljudima pomoć u poslu kada god vam se ukaže prilika. Vežbajte uglađeno, ljubazno i uviđajno ponašanje kada ste sa kolegama, pogotovo kada se radi o ljudima koji su na slabije plaćenim pozicijama nego što je vaša.

Zakon reciprociteta je glavna sila u ljudskim odnosima. Ovaj zakon kaže da uvek stremimo da vratimo ljudima sve što su oni uradili nama ili za nas. Biblijski zakon setve i žetve ili Njutnov treći zakon fizike uče nas da svaka akcija ima jednaku ili potpuno različitu reakciju. Ovaj princip upravlja većinom ljudskih odnosa.

Možete da primenite ovaj zakon u svojoj karijeri tako što ćete stalno tražiti načine da pomognete drugima, kako u vašoj kompaniji tako i u drugim kompanijama. Koristite svaku priliku da proširite svoju mrežu kontakata. Učlanite se u lokalna poslovna udruženja i prisustvujte svakom sastanku koji se odnosi na vašu oblast. Predstavite se drugim ljudima i saznajte čime se bave. Postavite uvek dobra pitanja i pažljivo slušajte odgovore. Tražite načine da pomognete drugima da ostvare svoje poslovne ciljeve.

U svom poslu budite prijateljski nastrojeni, pomažite drugima i potrudite se da uvek delujete razdragano. Izrazite zahvalnost ljudima u svakoj prilici. Kažite „hvala“ svakome ko vam bilo šta učini, bilo to nešto krupno ili malo. Skrenite sa svog puta kako biste dali drugima kompliment pohvalivši njihove karakterne crte, ono što poseduju ili što su postigli. Kao što je Abraham Linkoln rekao: „Svi vole komplimente“.

Odnosite se prema svakoj osobi s kojom radite kao da je najdragocenija mušterija ili klijent. Odnosite se prema svom šefu, kolegama i saradnicima kao da su svi dragoceni i važni ljudi. Kada pridajete značaj drugim ljudima, oni će tražiti svaku priliku da pokažu da i oni vas smatraju važnim.

Kada ste draga osoba i poštovana od ljudi koji su oko vas, sve će vam se vrste prilika otvoriti da zaradite više i da napredujete brže.

15. POČNITE ODMAH!

Napravite spisak svih važnih ljudi u vašem poslu, kako unutar tako i van kompanije. Ponovo pregledajte spisak i razmislite o svakom mogućem rezultatu u kojem biste uživali u vašim odnosima sa ovim ljudima.

Razmislite o tome šta možete da uradite za nekoga čime biste ga motivisali da vam vrati uslugu ili da vas podrži. Primenjujte zakon setve i žetve. Budite onaj koji daje, pre nego onaj koji uzima. Tražite načine kako da nešto dovedete u vezu, a ne kako da iz toga izvučete neku korist.

16. Stalno ulažite u sebe

"Dozvolite mi da pogledam gore u hrastove grane i saznam da je porastao velik i jak samo zato što je rastao polako, malo-pomalo."

Vilfred A. Peterson

Posvetite se doživotnom učenju. Odvojite se od gomile tako što ćete biti jedina osoba u kompaniji koja uči i raste brže nego bilo ko drugi. Ova jednostavna odluka može vam doneti personalnu prednost tokom karijere.

Činjenica je da veći deo vašeg znanja i veština danas ima pola života od dve i po godine. To znači da za pet godina, većina onoga što danas znate o vašem poslu biće prevaziđeno ili nevažno. Da preživite i da napredujete u današnjem svetu koji se brzo menja, moraćete stalno usavršavate svoje znanje i veštine, i to mnogo brže nego ranije. Moraćete agresivnije da učite samo da biste se izjednačili s drugima, a mnogo više da biste bili na vrhu. Kao što je Pet Rajli, košarkaški trener, rekao: „Ukoliko ne postajete bolji, postajete gori."

Deset odsto najbolje plaćenih Amerikanaca čita dva ili tri sata svakodnevno literaturu iz svoje oblasti samo da bi bili u toku. Oni stalno traže nove informacije koje dolaze iz bilo kog izvora. Njihovi umovi poput sundera upijaju novine, časopise, knjige i glavne radio i televizijske programe. Rid Bakli je napisao u svojoj knjizi Javno govoriti - „Ako vi stalno ne učite i ne unapređujete svoje znanje i veštine, negde neko drugi to radi. Kada budete sreli tu osobu, izgubićete."

Kako hiperbrzo jurimo u eru informacija, najbolji ljudi u svakoj kompaniji shvatili su da moraju da se održe na vrhu tog talasa promena ili će ih potopiti. Danas imate vrlo jednostavan izbor. Možete biti gospodar promena ili žrtva. Postoji vrlo malo prostora u sredini. Vaš posao je da postanete gospodar promena tako što ćete stalno učiti da biste bili sve bolji u onome što radite.

Postoje tri ključa za doživotno učenje. Prvi je da čitate bar sat vremena dnevno, i više kada god to možete. Čitanje je za um isto što i vežba za telo. Ukoliko čitate sat vremena dnevno neku dobru knjigu iz vaše oblasti, to će vrlo brzo postati knjiga nedeljno. Jedna knjiga nedeljno odgovarala bi otprilike sadržaju pedeset knjiga godišnje. Pedeset knjiga godišnje preraslo bi u pet stotina knjiga u sledećih deset godina. Dnevna praksa stalnog čitanja stručne literature učiniće vas jednim od najbolje obrazovanih i najviše plaćenih ljudi u vašem poslu za vrlo kratko vreme.

Drugi ključ stalnog učenja jeste da slušate audio programe u vašim kolima dok se vozite od mesta do mesta. Prosečan vlasnik kola za volanom provede od petsto do hiljadu sati svake godine. To je jednako tri do šest meseci četrdesetčasovnih nedelja koje provedete u kolima. Prema istraživanju jednog univerziteta iz južne Kalifornije, to je jednako vremenu za pohađanje jednog ili dva semestra. Možete postati jedan od najbolje informisanih ljudi

u svojoj oblasti tako što ćete slušati audio programe, pre nego muziku u vašem automobilu.

Treći ključ za stalno učenje jeste da pohađate svaki kurs ili seminar koji pronađete. Najbolje plaćeni ljudi koje znam putovaće s jednog na drugi kraj Zemlje kako bi pohađali intenzivni dvodnevni ili trodnevni kurs ili seminar koji bi im pomogao u njihovim poslovnim aktivnostima. Dobra knjiga, audio program ili seminar mogu vam dati neke ideje i uvide koji će vam uštedeti godine napornog rada.

Postanite gladni novog saznanja. Tražite ga svugde. Upijajte ga kao sunder. Stalni lični i profesionalni razvoj trebalo bi da oslobodi sve vaše potencijale i da vam otvori svaka vrata. Ništa vam ne može toliko pomoći da zaradite više i da napredujete brže nego to što ćete postati obrazovana i kompetentna osoba u svojoj oblasti, a stalno učenje je ključ.

16. POČNITE ODMAH!

Odmah započnite dnevni program čitanja. Odlučite da ranije odete na spavanje i da ustanete bar dva sata pre nego što pođete na posao. Investirajte prvi jutarnji sat, „zlatni sat“ u sebe, u svoj um. Ova obaveza čitanja neke edukativne, inspirativne ili motivišuće knjige odrediće vam ton za ostatak dana i na kraju će sasvim sigurno promeniti vaš život. Pretvorite svoj automobil u „univerzitet na točkovima“. Nikada se ne vozite bez nekog audio-edukativnog programa. Budući da ovi audio programi vrlo često sadrže najbolje ideje iz nekoliko knjiga, možete uštediti mnogo vremena i novca jednostavnim pretvaranjem vremena koje provodite u vožnji u vreme za učenje.

17. Obavežite se na najbolje

"Vaš uspeh u životu biće određen više dubinom vaše obaveze na najbolje nego bilo kojim drugim faktorom, bez obzira na to koju oblast ste izabrali."

Vins Lombardi

Odlučite da budete najbolji u onome što radite. Odlučite danas da se pridružite onima koji spadaju u deset odsto najboljih ljudi u vašoj oblasti. Osvrnite se oko sebe na najbolje ljude i setite se samo da su oni počeli sa dna. Ukoliko su oni mogli da uspeju, možete i vi. Niko nije pametniji od vas i niko nije bolji od vas. Ukoliko je neko ispred vas danas, to je zato što radi na sasvim drugi način. I što god da je neko drugi postigao, sa razlogom, možete i vi da postignete takođe ukoliko samo naučite kako.

Početna tačka odakle ćete krenuti da postanete jedan od najbolje plaćenih ljudi u vašoj oblasti jeste da identifikujete oblast u kojoj postižete najbolje rezultate. To su oblasti u kojima ćete uz pomoć vaših veština uraditi najbolji posao kako biste dali rezultate na osnovu kojih će vaš šef ceniti vaš uspeh.

Posao obično ima pet do sedam ključnih oblasti u kojima se postižu rezultati. Vaša sposobnost da se predstavite na najbolji način u svim ovim oblastima određuje kako ćete se predstaviti bilo gde. Ovi rezultati ili spoljni uticaj i određuje koliko ćete zaraditi i koliko ćete brzo napredovati.

Kada jednom odredite oblast u kojoj ćete postizati najbolje rezultate, zapitajte se sledeće: „Koja će to veština, koju budem razvio i koju budem koristio na najbolji mogući način, imati najveći pozitivan uticaj na moju karijeru?“

Ovo je jedno od najvažnijih pitanja koje ćete ikada postaviti i na koje ćete tokom vašeg radnog veka odgovoriti. Ukoliko ne znate koja je to veština koja će vam pomoći najviše, pođite do vašeg šefa i pitajte ga za savet. Pitajte kolege. Pitajte suprugu. Ali što god da je potrebno, morate apsolutno odrediti tu jednu veštinu koja će vam najviše pomoći. Onda se morate posvetiti tome da poboljšate tu oblast kao da vam budućnost od toga zavisi - zato što i zavisi.

Jednom, pošto budete načisto povodom veština koje vam mogu pomoći najviše, postavite te veštine kao svoje ciljeve. Zapišite ih, napravite plan, a onda radite uporno da ovu oblast poboljšavate svaki dan. Svakodnevna vežba kojom ćete popraviti svoje ključne rezultate jedan po jedan, toliko je snažna da sama ta predanost može da promeni ceo vaš život.

Kvalitetan rad je sve. Još danas odlučite da budete apsolutno najbolji u poslu koji obavljate. Obavežite se da vaš posao radite najbolje što umete. Postavite odlične performanse kao vaš standard i nikada ga nemojte ugroziti tokom karijere.

17. POČNITE ODMAH!

Vaš život postaje mnogo bolji kada ste vi bolji. Napravite spisak zadataka koje treba da uradite, kao i svih ključnih rezultata koje treba da ostvarite i koji se očekuju od vas u kompaniji. Pregledajte vaš spisak, Uporedite ga sa ostalima, i onda Identifikujte one veštine koje bi ukoliko radite izuzetno dobro, trebalo da imaju najpozitivniji uticaj na vašu karijeru.

Razvijte standarde predstavljanja, mere za vaše ključne oblasti. „Ono što se odmeri, to se i uradi.“ Odredite brojeve koje ćete koristiti kako biste odmerili koliko dobro radite u svakom delu svog posla. Redovno poredite svoju predstavu sa svojim standardima kako biste pratili svoje napredovanje. Stalno nastojte da napredujete.

18. Koncentrišite se na mušteriju

"Nijedan čovek se još nije uzdigao na lestvici duhovne zrelosti dok nije otkrio da je bolje služiti drugome nego samom sebi."

Vudro Vilson

Ušli smo u „vreme potrošača“. Danas znamo da je prava svrha posla da se stvori i sačuva kupac. Da bismo dostigli određen nivo poslovnog uspeha, mušterija mora da postane centar svake aktivnosti. Profiti u poslu su rezultat stvaranja i čuvanja dovoljnog broja mušterija uz pomoć razumnih cena.

Mušterije plaćaju sve plate i zarade. Mušterije određuju uspeh ili neuspeh kompanija, kao i svakog pojedinačno u kompaniji. Sem Volton, osnivač „Vol-Marta“, jednom je rekao: „Svi mi imamo jednog šefa, a to je mušterija i ona može da nam da otkaz bilo kad jednostavnom odlukom da pazari negde drugo.“

Ko su vaše mušterije, i unutar i spolja? Ko su vaše glavne mušterije, ljudi čije odluke uglavnom određuju uspeh ili neuspeh, vaš ili vaše kompanije?

Definicija mušterija je „onaj ko zavisi od vas zbog zadovoljenja svojih potreba“ ili „onaj od koga zavisi zadovoljenje vaših potreba“.

Po ovoj definiciji, vaš šef je vaša mušterija. Vaše kolege su vaše mušterije. Vaše osoblje je vaša mušterija. Naravno, i ljudi koji kupuju vaše proizvode i usluge vaše su mušterije. Svako zbog nečega zavisi od svakoga. Svako je svačija mušterija.

Vaš uspeh u životu i karijeri biće u potpunosti određen time koliko dobro uslužujete i eventualno zadovoljite vaše mušterije. Što više i bolje uslužujete vaše mušterije, više ćete mušterija imati.

Zadovoljenje kupaca ima četiri nivoa. Kako danas stojite na tim nivoima umnogome određuje koliko ste dragoceni i korisni vašim mušterijama i vašoj organizaciji.

Prvi nivo zadovoljenja kupaca jeste izlaženje u susret njihovim očekivanjima. To je minimum onoga što je potrebno za poslovni opstanak. Ukoliko je sve što radite samo posao na kojem ste angažovani ili ono što radite u svom redovnom radnom vremenu, vaša sadašnjost će možda biti zadovoljavajuća, ali vaša budućnost neće mnogo obećavati.

Sledeći nivo zadovoljenja jeste kada nadmašite očekivanja vaših mušterija. Vi zapravo idete malo iznad onoga što potrošači misle da im treba. Ovaj će vas nivo zadržati u poslu neko vreme, sve dok vaša konkurencija ne ponudi isto ili čak i više kako bi odvušla vaše potrošače. Ona će to uraditi, čak i mnogo brže nego što vi mislite.

Sledeći viši nivo zadovoljenja kupaca je kada očarate potrošače. Dodajte nešto vašoj ponudi što je potpuno neočekivano i vrlo zahvalno. To može da bude tako jednostavno poput onoga kada pozovete mušteriju posle istraživanja kako biste bili sigurni da li je zadovoljna ili da odgovorite na bilo koje pitanje koje on ili ona imaju. U vašem poslu poželjno je da oduševite svog šefa pokazivanjem dodatne inicijative radeći nešto potpuno iznenađujuće, što na neki način koristi njemu ili kompaniji.

Najviši nivo zadovoljenja u odnosu na prethod ne jeste četvrti, kada zadivite svoje potrošače. Radite nešto što je toliko izvan njihovih očekivanja tako da će poželeti da ponovo kupe kod vas i da svoje iskustvo prenesu svojim prijateljima.

Kreator proizvoda „pošaljite svoje beleške“ u „3M korporaciji“ formirao je tim stručnjaka koji u svom redovnom radnom vremenu prave ovaj proizvod. Oni su svakako uspeli da stvore tržište vredno milion dolara i tako postali legende u poslovnom svetu.

Svakog dana trebalo bi da tražite način da izađete u susret potrebama potrošača, prevaziđete njihova očekivanja i istovremeno očarate i zadivite ljude koji zavise od vas na poslu. Vaša sposobnost da služite i zadovoljite vaše potrošače bolje nego bilo ko drugi imaće za posledicu veću zaradu i brže napredovanje.

18. POČNITE ODMAH!

Identifikujte vaše najvažnije potrošače, kako unutar tako i van vašeg posla. Setite se da su, vaš šef, vaše kolege, vaši saradnici i članovi osoblja takođe mušterije.

Planirajte kako da uvećate kvalitet i kvantitet usluga koje njima pružate kako biste ih motivisali da vam pomognu i da vas podrže u ostvarivanju poslovnog uspeha.

Identifikujte vaše najvažnije mušterije van vaše kompanije, kako ljude koji kupuju ono što vi prodajete tako i ljude čija vam saradnja treba da biste ih bolje uslužili. Odlučite šta je to što treba da uradite kako biste poboljšali svoje odnose. Počnite sa sprovođenjem vaših odluka već danas.

19. Usredsredite se na krajnji rezultat

"U industrijskom svetu velike stvari postižu oni ljudi koji znaju da unovče svoje ideje."

Čarls Filmor

Orijentacija ka profitu je ključ za vašu budućnost. Intenziviranje koncentracije na krajnji rezultat jeste ključ razvoja, uspeha i brzog napredovanja. Najbolji ljudi u svakoj organizaciji stalno misle o tome šta treba da urade kako bi uvećali profitabilnost svojih kompanija. Onaj ko je u stanju da obezbedi veći priliv gotovog novca, više je cenjen i bolje plaćen.

Postoje samo dva osnovna puta za uvećanje profitabilnosti vaše kompanije. Prvi je da uvećate prihode prodajom većeg broja već postojećih proizvoda i usluga ili razvijanjem novih proizvoda i usluga koji se mogu prodati većem broju potrošača.

Drugi način za povećanje profitabilnosti jeste smanjenje troškova obezbeđivanja usluga i proizvoda vašim postojećim mušterijama. Najbolja strategija uvećanja profita jeste da stalno tražite načine za povećanje plata i prihoda dok istovremeno smanjujete troškove distribucije proizvoda i usluga.

Svakodnevno pronalazite načine da reorganizujete, restrukturirate i rekonstruišete vaš posao kako biste ga brže obavljali po nižoj ceni nego ranije. Iscedite još po neki dinar iz troškova. Ispitajte svaki pojedinačni trošak da biste ga eventualno smanjili. Potražite neku aktivnost i pokušajte da je pojednostavite, suzite, ili čak i eliminišete u smislu smanjenja vremena i troškova, radi dobijanja boljih rezultata.

Najdragoceniji i najvredniji ljudi u svakoj organizaciji jesu oni koji se najviše brinu o ukupnoj profitabilnosti kompanije. Oni se odnose prema svakoj ekonomskoj aktivnosti kao da ona utiče lično na njih. Preuzimaju potpunu odgovornost za poslovne rezultate.

Kada postanete ključni igrač u procesu povećanja profita, istog trenutka skrećete na sebe pažnju ljudi koji vam mogu mnogo pomoći u karijeri. Vaša sposobnost da pomognete u uvećanju prihoda ili snižavanju cena jedan je od najbržih načina za vas da budete bolje plaćeni i da brže napredujete.

19. POČNITE ODMAH!

Još danas počnite da se odnosite prema kompaniji u kojoj radite kao da pripada vama i kao da je svaki dolar koji dolazi ili odlazi novac iz vašeg džepa. Tretirajte svaki trošak tako kao da vas lično pogađa. Pronađite bar jedan način već danas da smanjite troškove ili pojednostavite aktivnosti.

Žila kucavica vašeg posla jeste prodaja proizvoda i protok novca. Proučite izbliza vaš posao i odredite na koji način možete uvećati prodaju i protok novca. To će vam pokazati koliko jedna dobra ideja može da promeni vašu karijeru.

20. Razvijte ličnu pozitivnu moć

"Danas je znanje moć. Ono kontroliše pristup prilikama i uanpređivanju."

Piter Druker

Moć je vrlo važan i vrlo realan deo organizacionog i poslovnog života. Vaša sposobnost da pronađete i Upotrebite snagu u stvaranju karijere od suštinskog je značaja za vaš dugoročni uspeh.

„Moć" u svom najjednostavnijem smislu znači uticaj na ljude i resurse. Imati moć znači da imate sposobnost da odredite šta ljudi rade i kako se novac troši. Uz moć, možete da donosite odluke ili da menjate odluke koje drugi donose. Možete da odlučite koje akcije treba da preduzmete, ili možete da sprečite da se neke stvari urade.

Postoje dve vrste moći u kompaniji: pozitivna i negativna moć. Pozitivna moć je ona koju pokazujete kada koristite svu svoju snagu da pomognete organizaciji da postigne više ciljeva brže i jeftinije. Negativna moć se demonstrira kada ljudi koriste uticajnu poziciju da bi poboljšali svoju finasijsku situaciju ili učinili nešto sebi o trošku drugih ljudi i organizacije.

Možete razviti tri forme pozitivne moći. Prva se zove „moć stručnjaka". Ona se stiče kada postanete odlični u postizanju rezultata bitnih vašoj kompaniji. Zbog vaše sposobnosti da doprinesete opštoj vrednosti, ljudi se ugledaju na vas i poštuju vas jer su svesni pozitivne razlike koju činite u organizaciji.

Drugi oblik moći zove se „lična moć". Ovu moć stičete kada se dopadate drugima i kada vas oni poštuju, kada ste popularni i kada posedujete snažnu ličnost. Lična moć se stiče kada vas ljudi vole i žele da uspete. Svaka organizacija ima ljude sa odličnim stavom koji imaju ogroman uticaj na druge čak i kada nisu na ključnim pozicijama. Ovaj oblik moći zasnovan je na pozitivnom, konstruktivnom stavu više nego na bilo čemu drugom.

Treća vrsta moći koju možete razviti jeste „moć pozicije". Ta moć dolazi sa poslovnom titulom i uključuje ovlašćenja za zapošljavanje i otpuštanje, za nagrađivanje i kažnjavanje radnika zbog određenog ponašanja. Svaka titula ili pozicija je u vezi sa ovom moći.

U vašoj kompaniji i vašoj karijeri, ukoliko razvijete moć stručnjaka i ličnu moć koje su umnogome pod vašom kontrolom, dobićete poziciju moći. Ljudi iznad i oko vas Želeće da vas unaprede zato što ste već pokazali da ćete, što više uticaj a budete imali, više i bolje rezultate ostvarivati za kompaniju.

Doslednim korišćenjem moći na pozitivan i konstruktivan način počecete da privlačite sebi druge ljude. Mnogi će vas pomagati i podržavati. Ljudi iznad vas daće vam više

sredstava i veću odgovornost. Bićete poštovaniji i cenjeniji. Definitivno ćete više zarađivati i brže napredovati.

20. POČNITE ODMAH!

Liderstvo je definisano kao sposobnost da steknete sledbenike. Koristite zakon indirektnih napora kako biste razvili moć i uticaj u vašoj organizaciji tako što ćete uvek tražiti načine za ostvarivanje najvažnijih ciljeva. Tražite načine da pomognete drugima da uspeju u svom poslu.

Razvijte pozitivnu moć: kada koristite vaš uticaj i sposobnosti za dobro kompanije i ljudi koji rade tamo, drugi će takođe želeti da baš vi uspete i budete unapređeni.

21. Uradite brzo posao

"Uvek imajte na umu daje vaša odlučnost da uspete važnija od bilo čega drugog."

Abraham Linkoln

Orijentisanost na aktivnosti je najprepoznatljiviji kvalitet muškaraca i žena sa visokim performansama. Takve osobe uvek preuzimaju inicijativu i razvijaju osećaj urgentnosti. On ili ona su u stalnom pokretu. Oni uvek rade ono što kompaniju dovodi do ostvarenja najvažnijih ciljeva, i to rade vrlo brzo.

Razvijajte sposobnost da brzo reagujete. Nametnite brz tempo svemu što radite. Odredite šta treba da se uradi i onda nastavite s tim. Ne oklevajte i ne odlažite.

Dobre vesti su da ćete sve uraditi pre ako se brže krećete. Kada više uradite, više ćete iskustva steći i postaćete kompetentniji. Kada se brže budete kretali, više ćete energije imati. Kada se brže budete kretali, bićete mudriji i kreativniji. Razvijanjem sposobnosti da se brže krećete, postaćete vredniji kako kompaniji tako i svima oko vas.

Samo dva odsto ljudi u našem društvu poseduju smisao za urgentnost. To su ljudi koji se na kraju popnu do vrha svoje organizacije. Kada budete razvili reputaciju brze i vredne osobe na koju se drugi mogu osloniti u svemu što radi, privlačićete više prilika da radite sve više stvari od sve veće važnosti.

Naravno, radeći brzo ne znači da treba da žrtvujete kvalitet. Uvek svoj posao radite na najbolji mogući način, ali najbrže što možete. Ako je reč o poslu veoma važnom za budućnost kompanije, pre ćete ga završiti. Prosečna osoba sa prosečnom prošlošću koja se brzo kreće i koja brzo reaguje na kraju će nadmašiti i genija koji samo radi kada usput naiđe na posao.

Jedan od vaših ključnih ciljeva na poslu trebalo bi da bude da razvijete reputaciju osobe kojoj će ljudi davati poslove koji moraju biti obavljeni brzo. Reputacija brze i vredne osobe na koju se ljudi mogu osloniti otvoriće vam sva vrata. Tako ćete zarađivati više i napredovati brže nego što to bilo ko može.

21. POČNITE ODMAH!

Počnite svaki dan tako što ćete praviti spisak svega što treba da uradite toga dana. Organizujte vaš spisak po prioritetu, stavljajući A, B i C pored svakog zadatka.

A znači da je zadatak vrlo važan, B da je srednje važnosti, a C da nije mnogo važan.

Onda organizujte vaš „A“ zadatak po prioritetima A-1, A-2, A-3 i tako dalje do sledećeg zadatka. „A-1“ je najvažnija stvar koju treba da uradite, zato počnite odmah. Uradite ga sada. Navika da brzo prilazite obavljanju najvažnijeg zadatka omogućiće vam brže nego bilo koja druga navika koju ćete razviti, da blagovremeno završavate sve važnije zadatke.

Zaključak: Pređite na brzu traku u vašoj karijeri

Dozvolite da završim ovu knjigu ponavljanjem ključnih stvari. Vi ste pozvani da preuzmete kontrolu nad svojom karijerom i budućnošću. Nikome drugom nije do toga stalo koliko vama. Niko drugi neće doneti ključne odluke umesto vas. Vi ste odgovorni za svoje rezultate. Ne postoje granice za uspeh koji možete postići svojom bezgraničnom paletom najrazličitijih talenata i sposobnosti.

Ovo je jedan od najboljih trenutaka u ljudskoj istoriji za ljude koji žele da rade. Danas postoji bezbroj prilika da zaradite više i da napredujete brže nego ikada do sada. Možete napredovati više za nekoliko godina nego što su to mogli vaši roditelji i vaši dedovi za čitav život. Vaš posao je da uradite sve što možete kako biste u potpunosti učestvovali u ovome „zlatnom dobu“ koristeći se dvadeset jednom najboljom idejom tokom ostatka svoje karijere.

- 1. Odlučite šta tačno želite.** Ne možete pogoditi metu ukoliko je ne vidite. Definišite vaš idealan posao i nikada nemojte prestati da mu stremite dok ga ne dobijete.
- 2. Odaberite pravu kompaniju.** Uradite vaš domaći zadatak i Uverite se da ste se posvetili kompaniji u kojoj možete ostvariti veliki uspeh.
- 3. Izaberite pravog šefa.** Uverite se da vam se dopada, da ga poštujete i da predstavlja ličnost za koju možete dati najbolje od sebe.
- 4. Razvijte pozitivan stav.** Uvek tražite dobro u svakoj situaciji i posvetite sebe tome da budete dobra osoba s kojom ostali žele da rade i kojoj žele da pomognu.
- 5. Stvorite uspešan imidž.** Ne žurite dok se oblačite, doterajte se i ličite na porednika u svakoj poslovnoj aktivnosti.
- 6. Počnite ranije, radite predanije i ostanite duže na poslu.** Uvek tražite načine kojima ćete preći dodatnu milju, da uradite više kako biste zaradili više.
- 7. Idite do kraja.** Posvetite se tome da uvek dajete najveći mogući doprinos.
- 8. Tražite ono što želite.** Jasno govorite i tražite mnogo više odgovornosti, prilika i novca.
- 9. Čuvajte svoje poštenje kao svetinju.** Budite iskreni, neposredni i istinoljubivi u odnosu sa dragim ljudima.
- 10. Mislite o svojoj budućnosti.** Stalno tražite načine da poboljšate profit svoje kompanije i vaš posao u nedeljama i mesecima koji slede.

11. Koncentrišite se na svoje ciljeve. Usmerite svu mentalnu i fizičku energiju na najvažnije rezultate u svom poslu.

12. Usredsredite se na rezultate. Angažujte sve svoje intelektualne i fizičke mogućnosti na ostvarivanju najvažnijih rezultata u svom poslu.

13. Budite onaj koji rešava probleme. Stalno tražite bolje, brže, jeftinije načine da resite probleme s kojima sa suočavaju vaša kompanija i vaš šef.

14. Oslobodite svoju urođenu kreativnost. Praktikuje usmeravanje vašeg uma na iznalaženje novih ideja, kako biste pomogli vašoj kompaniji da do rezultata dođe brže, jeftinije i lakše nego pre.

15. Ljude stavljajte ispred svega. Tražite načine da pomognete šefu i drugima da daju maksimalan doprinos kompaniji.

19. Stalno ulažite u sebe. Čitajte, izučavajte, pohađajte seminare i slušajte audio programe svakog dana da biste uvećali svoje znanje i veštine.

17. Obavežite se na najbolje. Rešite da budete savršeni u obavljanju stvari koje su zaista važne vašoj kompaniji i mušterijama.

18. Koncentrišite se na mušteriju. Postavite potrebe i dobrobit vaših mušterija u centar donošenja svih svojih odluka.

19. Usredsredite se na krajnje rezultate. Odnosite se prema svakom izvoru prihoda i rashoda kao da je reč o vašem ličnom novcu i uvek tražite načine da poboljšate finansijske rezultate vaše kompanije.

20. Razvijte ličnu pozitivnu moć. Rešite da postanete osoba koja poseduje stručnost i uvek postiže najbolje rezultate za svoju organizaciju.

21. Uradite brzo posao. Razvijte reputaciju osobe koja brzo postiže rezultate i na koju se svako može osloniti.

Danas su primarni izvori bogatstva talenat i sposobnost, znanje i ideje. Novac i resursi dolaze muškarcima i ženama koji su pokazali da rade brzo i dobro.

Kada počnete da primenjujete ovaj dvadeset jedan najbolji način da zaradite više i da napredujete brže, postavice svoju karijeru na brzu stazu. Kretaćete se napred brže nego bilo ko drugi iz vašeg okruženja. Napredovaćete tako da će vam život i karijera izgledati izuzetni. Ne postoje granice. Krenite u akciju još danas!



Noša izdanja zaštićena su hologramom.
Knjiga bez ove oznake je falsifikat za
čiji sadržaj izdavač ne garantuje.
Ukoliko vidite falsifikat javite nam!
Dobićete ORIGINAL na poklon!

Zaradite više, napredujte brže
obezbeđuje praktične, oprobane, jedinstvene i
efikasne načine koji vam pomažu da preuzmete
kontrolu nad vašom karijerom.

**Brajan Trejsi otkriva kako možete da primenite
tajne i strategije koje koriste najplaćeniji ljudi
u bilo kom poslu da bi svoje sposobnosti
doveli do maksimuma, učinili sebe vrednijim
i postali nezamenjivi za svoju kompaniju.
Strategije i ideje opisane u ovoj knjizi
pomoći će vam da nadmašite sebe
u svakom aspektu svog posla.**

**Naučite jedinstvene
i efikasne strategije kako biste:**

- indentifikovali svoje sposobnosti
- bolje odredili prioritete
- se usredsredili na najvažnije poslove
- razvili ideje za poboljšanje poslovnih operacija
- dali veći doprinos svojoj kompaniji i više od toga

Zaradite više, napredujte brže pomoći će vam
da razvijete disciplinu i rešenost koje
su vam neophodne da biste uradili više,
naučili da poštujete svoje kolege i šefove,
naglo napredovali u karijeri i pronašli
veće zadovoljstvo i ispunjenje
radeći svoj posao.

VAŠ IZDAVAČ

Finesa

Beograd, Rada Končara 1a

011/434 107 064/113 00 88 064/147 16 02

www.finesa.edu.yu