

VÁŠ OSOBNÝ STARTUP

5 Využívajte náhodné príležitosti ku zmene

Úspech začína u príležitostí. Príležitosti sú ako prihrávka záložníkovi vo futbale. Podnikatelia nezakladajú podniky kdekolvek. **Koncentrujú svoje úsilie a schopnosti do vynikajúcich príležitostí k podnikaniu.** Ak chcete v svojej kariére dokázať niečo výnimočné, musíte sa sústrediť na hľadanie a využívanie vynikajúcich príležitostí v kariére, príležitostí, ktoré zvýšia vašu konkurenčnú výhodu a urýchlia váš plán A alebo B.

Startup obvykle nerastie pomaly a rovnomerne. Neobvyklé príležitosti s veľkými dôsledkami-prielomové zmeny, obchody, objavy vymrštia spoločnosť dopredu a zrýchlia jej rast. Startupy sa vyznačujú zlomami. Vždy nájdete prielomové projekty, spojenia, zvláštne skúsenosti a šťastné náhody, ktoré vedú k mimoriadne rýchlemu postupu v kariére.

Môžete si vypestovať **návyky správania a myslenia**, aby ste boli **v správnu dobu na správnom mieste**. Môžete cielene zvyšovať množstvo a kvalitu kariérnych príležitostí-aj keď neviete, aké a kde sú.

Agilná myseľ: buďte zvedaví

Je jedna vlastnosť, ktorá pri hľadaní príležitosti poháňa ako elektrina všetky ostatné činnosti: **zvedavosť**. Podnikatelia sú **plní zvedavosti, vidia príležitosti tam, kde ostatní vidia problémy, pretože kým si ostatní sťažujú, podnikatelia sa pýtajú Prečo?**

Pri budovaní kariéry zvýši zvedavosť vaša **vnímavosť voči pracovným príležitostiam**. Je ťažké naučiť sa byť zvedavý. **Keď sa stretávate s vášnivo zvedavými ľuďmi, môžete sa zvedavosťou nakaziť. Keď už raz zvedavosť máte, už ju nestratíte.**

Keď máte **otvorené oči a zvedavú myseľ**, môžete robiť veci, ktoré podstatne **zvýšia prísun príležitostí, využívať sieť známych, venovať sa náhodným príležitostiam a nachádzať príležitosti v ťažkostiach**. Nachádzanie, pestovanie a vytváranie príležitostí vyžaduje **trvalé investície**.

Je dôležité neustále **vytvárať pracovné príležitosti aj keď pre to nemáte okamžitý dôvod-ste šťastne zamestnaný a práca vás baví**. Trénujete si tak mozog, čím viac sa snažíte, tým viac posilňujete intuitívny cit pre to, ako, kde a kedy sa vo vašej kariére objavia príležitosti.

Ako hľadať a vytvárať pracovné príležitosti

Väčšina úspešných podnikov a kariér prechádza mnohými úpravami a interakciami. Nikdy naozaj nedorazia do cieľa, je to cesta bez konca. **Pravdepodobnosť, že narazíte na niečo cenné, môžete zvýšiť tak, že budete pestovať šťastné náhody a všimnete si príležitosti, keď sa objavia.**

Aj keď ste zvedaví a pozorní, príležitosti vám nebudú jednoducho padať do lona. Takmer každý prípad šťastnej náhody a každá príležitosť v sebe zahŕňa **nutnosť niečo urobiť**. Nestretnete svoju šťastnú náhodu, nezakopnete o príležitosť, keď budete ležať v posteli. **Keď niečo robíte, miešate udalosti a tak vznikajú možnosti, že zdanlivo náhodné myšlienky, ľudia a miesta sa stretnú a vytvoria nové kombinácie a príležitosti.** Tým, že zostanete v pohybe, vytvárate čo najširšiu pavučinu, do ktorej by sa mohli chytiť zaujímavé príležitosti. **Môžete cestovať, ísť na večierok, čítať, stretávať sa so zaujímavými ľuďmi.** Pohyb v akomkoľvek smere však nie je múdry. Lákaajte náhodu, ale pristupujte k tomu **strategicky**.

Ako vždy **buďte sami sebou**. Robte veci, o ktorých si myslíte, že z nich budete mať prospech-veci, ktoré zdôrazňujú vaše konkurenčné výhody a ktoré patria k troch častiam skladačky.

Najlepší spôsob, ako zaistiť, že sa vám prihodí dobré veci, je **zaistiť, aby sa dialo veľa vecí**. Snažte sa, aby sa veci diali a dlhodobo si **zaisťujte svoj prídol šťastných náhod a príležitostí**.

Zapojte sa do siete: skupiny, asociácie

Príležitosti sa nevznášajú vo vzduchu ako oblaky. Sú pevne spojené s ľuďmi. Ak hľadáte príležitosť, hľadáte v skutočnosti ľudí. Keď hodnotíte príležitosť, hodnotíte v skutočnosti ľudí. Keď sa pokúšate dať dokopy zdroje, snažíte sa zaistiť si podporu a zapojenie iných ľudí. Zamestnanie neponúkajú spoločnosti, ale ľudia.

Ľudia s dobrými informáciami a nápadmi majú tendenciu stretávať sa s podobnými osobami. Keď sa dostanete do kruhu ľudí, ktorí ponúkajú najlepšie príležitosti, posuniete sa dopredu.

Benjamín Franklin mal 12 priateľov, ktorí založili klub (vo Filadelfii) zameraný na sebazdokonaľovanie. Stretávali sa raz za týždeň, aby si navzájom doporučovali knihy, myšlienky a zaujímavé kontakty. Zdokonaľovali sa diskusiami na filozofické, morálne, ekonomické a politické témy. Klub sa volal Junto. Klub sa stal súkromným fórom pre hľadanie nových myšlienok a nenápadným nástrojom pre utváranie verejnej mienky.

Benjamim Franklin bol energický, samovzdelaný a nekonečne nápaditý človek. Podnikateľské na ňom bolo to, že pomáhal talentom iných ľudí. Franklin veril, že keď zhromaždí skupinu múdrych ľudí v uvoľnenej atmosfére a nechá plynúť konverzáciu, vynoria sa dobré príležitosti. Uviedol do pohybu nový trend. Nič Ameriku neodlišovalo od iných tak, ako sklon ľudí vytvárať spolky jednotlivcov so spoločným záujmami a hodnotami.

Malé neformálne siete sú pri šírení myšlienok jedinečne efektívne. Ak chcete zvýšiť prísun príležitostí, podieľajte sa na práci čo najväčšieho množstva takýchto spolkov. Stále viac ľudí sa stretáva s inými, aby dosiahli svoje ciele. Treba chodiť na konferencie. Spolok nemá žiadne členské príspevky, tajné podania rúk, mesačné schôdzky, ponúka iba neformálnu spoluprácu.

Čo je na sieti tak zvláštne, že predstavuje tak bohatý zdroj príležitostí?

- **Mimoriadne kvalitní ľudia.** Skupina je len tak dobrá, ako sú dobrí jej členovia. Sieť je tak dobrá, ako sú dobré jej uzly. Hodnoťte skupinu podľa jej členov.
- Skupina má **spoločné zdieľanie skúseností, záujmy a hodnoty.** Zdieľané zážitky vedú k dôvere a dôvera vedie k výmene informácií a príležitostí.
- **Geografická blízkosť.** K spolupráci dochádza najľahšie vtedy, keď všetci zúčastnení si môžu vymieňať informácie a nápady najlepšie v osobnom styku a na jednom mieste.
- V skupine vládne **silný étos zdieľania a spolupráce.** Aby sieť bola cenná, musia sa jej členovia deliť o informácie a nápady. Ľudia ostávajú v styku a spolupracujú i v prípadoch, kedy si môžu konkurovať.

Vďaka týmto vlastnostiam je tok príležitostí bohatý, čo je hodnota akejkoľvek siete. Vznik LinkedInu sprevádzalo heslo: „Na vzťahoch záleží.“

Nemusíte sa pridať k nejakému spolku, ale môžete vytvoriť vlastný spolok, ktorý bude mať uvedené vlastnosti. Uvoľnená atmosféra podporuje úprimnosť, prijímanie intelektuálneho rizika a vedie k lepším a zaujímavejším nápadom. Keď ste tvorcom skupiny, nič vám neujde. Náhoda praje prepojeným.

Pohnite kostrou

Najenergetickejšia stratégia vytvárania príležitosti je **hýbať kostrou**. Podnikatelia, neustále niečím obmedzovaní, sú králi týchto manévrov.

Buďte vynaliezaví: Keď nemáte kde spať, vyrobte si vlastnú posteľ. Buďte vytrvalí.

Čím menej peňazí a iných zdrojov máte, tým **kreatívnejší musíte byť**. Pomôžte si, alebo zahyniete. Startupy majú pri prielomových inováciách výhodu nad veľkými spoločnosťami z jedného dôvodu: Keď sa Microsoft jeden rok nesnaží, má stále v banke miliardu dolárov. **Keď sa nesnaží startup, je po ňom.** Keď chcete zistiť, akí ste vynaliezaví, obmedzte rozpočet, skráťte termíny.