

Droga do sukcesu to zawsze maraton, a nie sprint

Wiesz czym jest procent składany? Oczywiście, wiesz.

Planując długoterminowe inwestycje finansowe bierzemy go pod uwagę, aby jak najlepiej pracował na naszą korzyść. W procencie składanym chodzi o kapitalizację odsetek. Są naliczane nie tylko od kwoty początkowej, którą ulokowaliśmy w banku, ale od kwoty początkowej powiększonej o dotychczasowy zarobek. Procent składany jest jak kula śnieżna, która staczając się z góry nabiera rozpędu, zwiększając systematycznie swoją objętość. Albert Einstein powiedział podobno: „Procent składany to ósmy cud świata. Kto to rozumie, zarabia, a ten kto nie, ten płaci.”

Istotą procentu składanego jest systematyczność i planowanie długookresowe. Najważniejsze jest jednak to, aby nie wycofać się za wcześnie z inwestycji, chodzi więc o konsekwencję. Koncepcja procentu składanego ma zastosowanie nie tylko w finansach. Jest też kluczem do sukcesu w wielu innych przedsięwzięciach, kiedy popatrzymy na nią bardziej metaforycznie. Systematyczność, konsekwencja i spojrzenie w przyszłość pomagają osiągać ekscytujące cele. Koncepcja sama w sobie jest jednak znacznie mniej podniecająca. Idziemy krok po kroczku, często nawet nie czując, że dystans do celu się zmniejsza.

Pozostajmy w kręgu pojęć matematycznych. Poza procentem składnym pamiętajmy o magii 1 %. Kiedy jest źle i nic nie zapowiada zmiany na lepsze to marzy się nam spektakularny sukces. Nastawiamy się na szybki efekt, czyli na cud. Cuda jednak zazwyczaj się nie zdarzają. Magii trzeba pomóc.

Magia jednego procenta

Z takiego założenia wyszedł Dave Brailsford, trener beznadziejnej, brytyjskiej drużyny kolarskiej, która była tak słaba, że nawet nie chciała jej sponsorować w międzynarodowych zawodach żadna firma produkująca rowery. Co zrobił Brailsford? Zdecydował o poprawieniu o 1 % każdej składowej

jazdy na rowerze. Przeprojektował siodełka na wygodniejsze; kazał nacierać opony alkoholem dla poprawienia przyczepności; zalecił kolarzom noszenie elektrycznie podgrzewanych spodenek; wprowadził nowy żel do masażu dla lepszej regeneracji mięśni; zatrudnił chirurga, który nauczył kolarzy właściwego mycia rąk, tak aby nie łapali infekcji; wymienił kolarzom poduszki i materace, aby lepiej spali. Nawet pomalował wnętrze autobusu, którym podróżowali na biało, aby wychwycić najmniejsze drobinki kurzu, które mogłyby zaszkodzić działaniu rowerów.

Brailsford w ciągu 5 lat zmienił kolarską katastrofę zwaną British Cycling w team, który zdominował zawody szosowe i torowe na igrzyskach olimpijskich w 2008 r w Pekinie – wywalczył 60% dostępnych w tych dyscyplinach złotych medali. Jak? Dzięki magii 1 %. Brailsford postawił na ewolucję i dodawanie do siebie sumy małych udoskonaleń. Parł do przodu w sposób konsekwentny, a niemal niezauważalny. Nazwał to strategią kumulacji marginalnych korzyści.

Strategią małych kroków nazywana jest też metoda Kaizen. Chodzi o stałe doskonalenie. O Kaizen wie każdy, kto ma do czynienia z zarządzaniem w większych organizacjach, gdyż ta filozofia jest kwintesencją lean management. Chodzi o to, że wdrożenie zasad działania nie jest gwarancją sukcesu. Dopiero zmiana sposobu myślenia, a także stworzenie odpowiedniej kultury wokół prowadzonych działań pozwoli na ich realizację. Oczywiście lean management nie nadaje się do tego, aby zarządzać indywidualną ścieżką osiągania celów. To metodologia dla firm. W definicji mówi o ustawicznym poprawianiu i ulepszaniu procesu zarządzania i produkcji na wszystkich szczeblach. Celem takiego postępowania jest skrócenie czasu realizacji procesu, poprawa jakości wytwarzanych produktów, dostosowywanie technicznych elementów systemu, redukcja kosztów, poprawa ergonomii stanowisk roboczych oraz tworzenie kryteriów oceny i nagradzania.

Jak wykorzystać metodologię Kaizen na co dzień?

Kaizen jednak można wykorzystać także w życiu codziennym. Bardzo skutecznie. W stosunku do samego siebie. Chodzi o małe, ale stałe ulepszenia, ponieważ nad takimi małymi składowymi procesami mamy kontrolę. Nie wymagają one też dużego wysiłku. Jedyne, czego potrzebujemy to stale pamiętać o Kaizen i konsekwentnie przeć do przodu. Kaizen to także upraszczanie, więc całą filozofię opisano w 10 zasadach. Najważniejsza to przyjęcie reguły, że udoskonalanie nie ma końca. Inne istotne mówią, że problemy stwarzają możliwości, a pomysły warto brać od wszystkich, bez wyjątku. Jest też w Kaizen właściwa rada dla małych przedsiębiorców i samodzielnych menadżerów – zamiast pieniędzy użyj sprytu.

Każdy słyszał o wyznaczaniu celów metodą SMART. Jednym z kluczowych wskaźników w tej metodzie jest fakt, że cel ma być osiągalny. Chodzi o to, że cel zbyt ambitny podkopie naszą wiarę w możliwość jego realizacji i osłabi motywację. Jest też rozszerzona wersja metody - SMARTER. Zawiera dwa dodatkowe wskaźniki, pozornie się wykluczające. Cel ma być ambitny, a jednocześnie realistyczny. Z ambitnym zwykle nie mamy problemu. Każdy z nas chce być piękny, zdrowy i bogaty. Gorzej, kiedy mamy te ambicje sprowadzić na ziemię.

W życiu prywatnym, na indywidualnej ścieżce rozwoju, wyznaczanie celów jest trudne. Po pierwsze dlatego, że możemy w swojej głowie korygować cel na bieżąco, więc zawsze znajdziemy jakieś usprawiedliwienie,

kiedy zrezygnujemy z drogi do jego realizacji. Po drugie jesteśmy nastawieni na szybki efekt, czyli na sprint, a nie na maraton.

Długoterminowe planowanie jest zdecydowanie trudniejsze. Cel chcemy osiągnąć natychmiast, a przynajmniej „w tym roku”. Analiza celu, narzędzi i zasobów koniecznych do jego realizacji, podzielenie zadania na mniejsze składowe i systematyczne ich „zaliczanie” jest dobrą metodą, aby realizować cele „duże” czyli ambitne, takie które będą nas motywować do działania.

Początek roku to moment, w którym obieramy nowe cele, planujemy, czynimy założenia. Połowa z nas kupuje karnet na siłownię, do której pójdzie ze trzy razy w styczniu, dwa razy w lutym i której nie odwiedzi już w marcu. Zamiast zgrabnej sylwetki zostanie poczucie winy i myśl, że w przyszłym roku to już na pewno „wezmę się za siebie”.

Jak rozliczać siebie z wyznaczania celów?

W osiąganiu celów nie chodzi o to, żeby się ganić za to, czego nie zrobiliśmy. Należy chwalić się i nagradzać za to, co udało się zrealizować. Jeśli planuję, że nie będę jeść kolacji, a po tygodniu okazuje się, że 3 razy udało mi się jej faktycznie nie zjeść, to chwalę się za to, że nie uległam pokusie. Następnie analizuję, co takiego sprzyjało mojemu niesięganiu po przekąskę, a w jakich warunkach jednak „rzuciłam” się na kolację po powrocie do domu. Szukam wyzwalacza, którym w tym przypadku może być sam powrót do domu po ciężkim dniu. Staram się zmienić nawyk i zamiast po powrocie usiąść przed telewizorem od razu idę się wykapać i poczytać książkę, leżąc w wannie. Wtedy odstresowuje mnie lektura, a nie kanapeczki.

Analiza bardzo pomaga w osiąganiu celu. Jesteśmy jednak tylko ludźmi. Analiza, a nawet wdrożenie zmiany, nie zawsze zagwarantuje mi brak wieczornego podjadania. Chodzi jednak o to, ile razy udało mi się go uniknąć, a nie o to, jak często „nie dowiozłam celu”. Krok po kroku, coraz częściej będę na plusie, a nie na minusie. Liczy się 1 %, systematyczność i fakt że udoskonalanie nigdy się nie kończy.

Nassim Nicholas Taleb wykazał, w kontekście nieprzewidzianych kryzysów, że te firmy przetrwają i osiągną sukces, które mają 1000 wiernych fanów, a nie te, które mają 100 tys. klientów. Na wiernych fanów trzeba sobie zasłużyć, pomagając swoim klientom i budując z nimi relacje.

To dotyczy też realizacji celów i dążenia do sukcesu. Na prywatnej ścieżce również. Sukces nigdy nie jest sierotą. Ma dużą rodzinę. Nie osiągniemy go samotnie. Nasza droga to zawsze składowa nauki, którą otrzymujemy od innych, ich wsparcia, motywacji, stymulacji w kreatywności. Globalne marki od kilku dekad zmieniające świat nie powstały jako inicjatywa samotnych wilków, a zaistniały w duetach i zespołach, przez ludzi którzy spotkali się na uczelniach i na imprezach, aby później wynajść wspólnie jakiś garaż. Nasz sukces jest sumą wsparcia otaczających nas ludzi. Będą nas wpierać, kiedy także my nie pozostawimy ich bez pomocy. Czas to bardzo cenny zasób, ale warto się nim dzielić z odpowiednimi ludźmi.

Liderzy sportu i medaliści mistrzostw zawsze podkreślają, że ich sukces jest dziełem zespołu. Czy mamy do czynienia ze sportem technologicznym jak Formuła 1, sportem zespołowym jak kolarstwo i koszykówka czy indywidualnym jak maraton – zawodnicy wygrywają wtedy, kiedy mają

wsparcie i potrafią je sobie zaskarbić. Wzruszymy się, kiedy widzimy sportowców z przeciwnych drużyn jadących czy biegnących wspólnie, aby się wspierać na trasie wyścigu. To godna pochwały postawa fair play, ale też zwyczajna kalkulacja. W dzisiejszych czasach na prawdę trudno wygrywać samotnie.

Od autorki:

Powyższe notatki powstały w wyniku przemyśleń po wygranej w konkursie członków społeczności Sales Angeles, dzięki której mogę wystąpić w Finale wśród najwybitniejszych ekspertów świata polskiej sprzedaży. Te wygraną traktuję jako ogromny prywatny sukces. Kiedy zgłosiłam się po raz trzeci do konkursu wiele osób pisało i mówiło, trochę z przekąsem, że gratulują mi konsekwencji. Nie widzieli w tym strategii ani drogi do celu.

Wygrana w konkursie była moim wielkim celem, odkąd pierwszy raz zobaczyłam na scenie Artura Urbaniaka z jego wystąpieniem w 2018 r. Wiedziałam, że nie osiągnę go od razu. Wiedziałam, że będzie to maraton, a nie sprint. Cel był bardzo ambitny, ale jak widać - realistyczny. Po drodze musiałam nauczyć się wiele o sobie i o moich klientach, rozwijać firmę, zbudować wokół siebie wpierającą mnie społeczność oraz... zrzucić kilkanaście kilogramów. Dziś wiem, że Finał nie stanowi końca, a jest początkiem. Mam kolejne cele. Są ambitne, ale wierzę, że realistyczne. Ufam, że je osiągnę, choć nie będzie to szybkie. Krok po kroku, systematycznie, poprawiając każde moje działanie o 1 %, mam zamiar spełniać kolejne plany. Nie jestem sama, więc wierzę w powodzenie tych założeń.

Agnieszka Gniotek
www.galeriaxanadu.pl
www.agnieszkagniotek.pl
www.ogustachsiedyskutuje.pl

O Autorze

Agnieszka Gniotek

Właścicielka galerii i domu aukcyjnego Xanadu oraz doradca w zakresie kolekcjonowania i inwestowania w dzieła sztuki. Radzi jak podnieść prestiż firmy poprzez obecność dzieł plastycznych we wnętrzach publicznych i środowisku pracy oraz w kanałach społecznościowych.

Od 20 lat zajmuje się zawodowo rynkiem sztuki. Jest historykiem i krytykiem sztuki, kuratorem wystaw i plenerów, jurorem konkursów o sztuce współczesnej, fotografii i designu, wykładowcą w zakresie tematyki związanej z kolekcjonowaniem, rynkiem sztuki i fotografii, inwestycjami alternatywnymi, promocji i strategii budowania kariery w świecie sztuki.

Publikowała na łamach m.in. Art&Business, Pulsie Biznesu, Modern Art, Business Class, Private Banking, Cash Magazine.

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/agnieszka-gniotek/>