KONSEKWENCJA w egzekucji

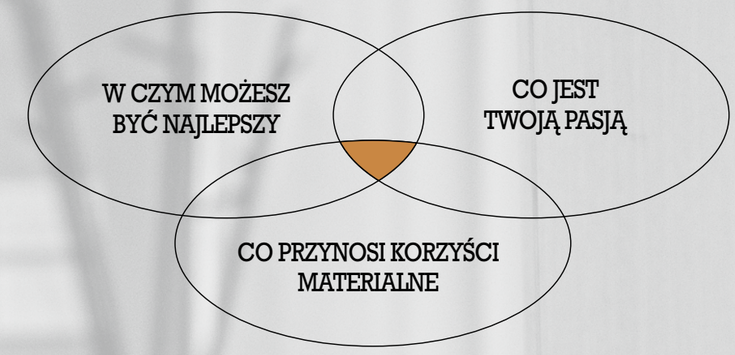
MICHAŁ PARADOWSKI

Zauważyłem pewną prawidłowość, gdy rozmawiam z osobami zaczynającymi karierę zawodową niezależnie od branży czy lokalizacji.

Taka osoba ma 1–2 lata doświadczenia w swoim aktualnym miejscu pracy i zapytana przeze mnie, co by chciała robić dalej? jak się rozwijać? – najczęściej odpowiada, że jej celem jest robić rzeczy bardziej strategiczne, budować strategię i mieć wpływ na sprawy „poważniejsze" niż te, za które dzisiaj odpowiada.

Pracując jako doradca z właścicielami, zarządami, osobami odpowiedzialnymi za kluczowe obszary działalności firm – od małych do dużych firm w Polsce, w wielu branżach, o różnej charakterystyce" – usługi, handel, produkcja – widzę inną prawidłowość. O sukcesie firmy, rozwoju marki czy zdolności do innowacji świadczą drobne, ale za to konsekwentnie powtarzane czynności, nawyki. Istnieje pewna dyscyplina w codziennym działaniu, która jak „siła kropli drążącej skałę" odnosi skutek i daje rezultaty biznesowe. I nie chodzi mi tutaj o wolne czy wręcz powolne działanie. Nie, bo dotyczy to też firm zwinnych, szybko reagujących na potrzeby klientów. Rzecz w tym, że z perspektywy czasu (kariery zawodowej) wyostrza się umysł, by dostrzegać sprawy najistotniejsze w prowadzeniu biznesu. Przestajemy „łapać każdą okazję", każdy pomysł. Przestajemy spędzać długie godziny na „spotkaniach strategicznych" czy „na naradach". Dlaczego? Dlatego, że „strategia jest dla amatorów, egzekucja dla profesjonalistów". Prowokacyjnie mówiąc, to co się liczy to: wykonanie, wdrożenie, egzekucja, dostarczenie czy „dowiezienie". Nie oznacza to, że STRATEGIA nie jest ważna, ale… Zachęcam do spotkania w gronie profesjonalistów branży fitness. Najlepszą do tego okazją będzie FORUM FITNESS BIZNES, które odbędzie się 24 marca 2017 r. w Warszawie. Wytłumaczę, co stoi za powyższymi spostrzeżeniami oraz jak na co dzień wykorzystać tę prawidłowość w naszych firmach, zwłaszcza tych młodych, dopiero się rozwijających, kilkuosobowych.

MODEL „JEŻA"



LEKTURA, KTÓRĄ POLECAM

Spośród kilku książek, które warto przeczytać w życiu, polecam „Od wielkiego do dobrego" J. Collinsa. Znajdziesz tam m.in. prezentowany na ilustracji „model jeża". Model ten pozwala nam dotrzeć do konsekwencji w egzekucji. Możliwe jest to przez dobre dodefiniowanie strategii. Zwłaszcza dla małych i średnich firm jest to kluczowe, gdyż są bardzo podatne na „rozmydlenie" swojego działania poprzez łapanie za dużej liczby kierunków do rozwoju. A właśnie brak skupienia powoduje frustrację z powodu nierealizowanych celów i poczucie oddalających się marzeń. Dlatego tak jaskrawo chcę pokazać egzekucję jako dyscyplinę, bo mam głębokie przekonanie, że na początku naszej kariery „ktoś nas oszukuje", mówiąc, że rozwój polega na robieniu spraw bardziej strategicznych.

MICHAŁ PARADOWSKI
Wiceprezes Zarządu, partner i współwłaściciel firmy doradczej 4Results. Odpowiada za obszar usług doskonalenia sprzedaży i marketingu. Pomaga klientom sprawnie przejść przez proces zmiany z zachowaniem możliwie wysokiego poziomu bezpieczeństwa. Przez ponad 10 lat pracował na stanowiskach menedżerskich w Mars Polska (Masterfoods). Następnie pełnił funkcję dyrektora zarządzającego w Varsovia Capital S.A. Ukończył SGH, kierunki: Zarządzanie i Marketing, Finanse i Bankowość; Tilburg University w Holandii: Strategic Management oraz Podyplomowe Studium Zarządzania Projektami. Podczas Forum Fitness Biznes poprowadzi wykład "Strategia jest dla amatorów, egzekucja dla profesjonalistów".