

AZ EGYPERCES VÁLLALKOZÓ

Előzetes ajánlások

„Miután magadévá tetted ennek a könyvnek a bölcsességeit, garantáltan jobb ember lesz belőled. Az *egyperces vállalkozó* olvasása rá fog ébreszteni, hogy ez a tudás neked szól.”

- Don M. Green, a Napoleon Hill alapítvány igazgatója

„Az *egyperces vállalkozó* kötelező olvasmány mindazoknak, akik fejleszteni akarják vezetői képességeiket. A kiváló vezetők számára áldás, ha remek követőkre találnak, és ez csak úgy lehetséges, ha segítenek másoknak is a fejlődésben. Ez a gyakorlatias könyv a segítségedre lesz vállalkozóként, mind szakmai, mind pedig magánéleted valamennyi vetületében.”

- Ron Glosser, a Hershey Trust volt elnöke

„Az *egyperces vállalkozó* tele van a bölcsesség gyöngyszemeivel. Ha komolyan újra akarod feltalálni az életedet, olvasd el.”

- Mark Sanborn, a Sanborn and Associates elnöke, a *The Fred Factor (A Fred tényező)* írója

„Sokan beszélnek a gondoskodó vezetésről az életben és az üzleti világban, ám ilyenkor többnyire a pénzről és az anyagiakról gondolkodnak. Ám a vezető legfontosabb szerepe a befolyásában van. Az *egyperces vállalkozó* megtanítja neked a befolyás fontosságát és arra ösztönöz, hogy bölcsen válaszd meg a mentoraidat.”

- Jim Amos, a UPS tiszteletbeli elnöke

„Mindannyiunknak sokkal több tanulnivalónk és sokkal több tanítanivalónk van. Az *egyperces vállalkozó* mindkettőben a segítségedre lesz.”

- R. Brad Martin, a Saks Incorporated igazgatótanácsának az elnöke

„Ez a könyv látszatra kicsi, ám nagy gondolatokat és ötleteket tartalmaz arra, hogyan használhatod ki mások bölcsességét. Lehet, hogy gyorsan olvasod el, de amit benne találsz, egy életen át végigkísér.”

- Paul J. Meyes, a Success Motivation Institute alapítója, a *New York Times* sikerlistáján szereplő szerző

„Don Hutson és Ken Blanchard sikeresen fogalmazza meg a vállalkozó befolyásának a lényegét. Az én életemre számos kiváló vállalkozó gyakorolt hatást. Megtiszteltetés és öröm számomra, hogy ezt továbbadhatom. Hatalmas boldogság és áldás látni, hogy mások is fejlődnek és haszonhoz jutnak egy olyan ötletből vagy tapasztalatból, amelyet életem során szereztem.”

- Howard Putnam, a Southwest Airlines volt vezérigazgatója, előadó, a *The Winds of Turbulence (A zűrzavar szelei)* írója

„Az egyperces vállalkozó egyedi élményt nyújtó élvezetes olvasmány. Don Hutson és Ken Blanchard remek munkát végeztek a vállalkozó fogalmának tanításával, miközben megadták a kellő tiszteletet a hivatásos előadói szakma egyik hősének.”

- Zig Ziglar író és motivációs oktató

Előszó

Van valami a lényeges dolgokban, amit hajlamosak vagyunk figyelmen kívül hagyni. Ha a vállalkozásról esik szó, annyira koncentrálnak a víziókra, hogy megfeledkezünk a pénzről. Annyira koncentrálnak az ügyfeleinkre, hogy megfeledkezünk az alkalmazottainkról. Annyira belefeledkezünk az életbe, hogy megfeledkezünk a halálról. Hát nem furcsa, hogy mennyire el tudjuk veszíteni a kapcsolatot a lényeges dolgokkal? Ezért szeretem ezt a kis könyvet. Csodálatos történetet mesél a vállalkozói lét lényegéről.

Miután sok éve tanulmányozom a vállalkozásokat, egyetlen dologról szereztem bizonyosságot: sokkal könnyebb beszélni a sikerről, mint elérni. Minden évben közel egy millió kisvállalkozás indul az Egyesült Államokban. Sajnálatos módon ezeknek legalább 40 százaléka már az első évben tönkremegy. 80 százaléknak már nyoma sincs, mielőtt betöltené az ötödik évét, és 96 százalék lehúzza a rolót még a tizedik születésnapja előtt.

Az egyik fő ok, ami miatt a kisvállalkozások kudarcot vallanak, egyszerűen az, hogy szakemberek alapítják őket – olyan emberek, akik ügyesek valamiben és élvezik is azt csinálni. Legyen szó villanyszerelőről, íróról, fényképészről vagy számítógépes programozóról, mindannyian elkövetik azt a végzetes hibát, hogy ugyanúgy folytatják azt a munkát, amihez annyira értenek, miközben nem vesznek tudomást a vállalkozás más életbevágó részeiről.

Az egyperces vállalkozó segít elkerülni ezt a végzetes hibát. Ebben az élvezetes és tanulságos mesében Blanchard és Hutson három olyan lényeges dologra koncentrálnak, amelyre neked is oda kell figyelned, ha sikeres vállalkozó akarsz lenni.

Az első kulcskérdés a pénzügyek. Sok vállalkozó azért megy csődbe, mert nem tudja kezelni a pénzt. A kiadásai meghaladják a bevételeiket, nem hajtják be a számláikat és nem ismerik fel, hogy a sikerük a pénzen, a pénzen, a pénzen múlik.

A sikeres vállalkozás második kulcsa a munkatársakat érinti. Fel kell hatalmaznod másokat, felelősséget kell adnod nekik a cégednél, hogy ne neked, a vállalkozónak kelljen mindent önmagadnak elvégezned. Ha a munkatársaid érzik ezt a felhatalmazást, úgy kezdenek viselkedni, mintha

tulajdonosok lennének és nagy örömmel adják meg az ügyfeleknek a különleges bánásmódot.

Ezzel pedig el is jutunk Blanchard és Hutson harmadik kulcseleméhez: az ügyféllel való törődéshez. Lehet a világ legügyesebb szakembere a területeden – ha nem törődsz az ügyfeleiddel, sosem leszel sikeres.

Az egyperces vállalkozó segít megérteni, hogy bár a sikerről könnyebb beszélni, mint el is érni, azzal, hogy néhány lényeges dologra koncentrálsz, drámai módon növeled a sikered valószínűségét – és mindezt szórakoztató módon teszi.

- Michael Gerber, vállalkozó, *A V mítosz*, a *The E-Myth Revisited (Még egyszer a V mítoszáról)* és az *Awakening the Entrepreneur Within (A benned élő vállalkozó felébresztése)* írója