

MODUL 5

SCHOPNOSŤ PREVZIAŤ INICIATÍVU

-KRÁTKE ZHRNUTIE-

1) ČO ZNAMENÁ SCHOPNOSŤ PREVZIAŤ INICIATÍVU?

Pokiaľ ide o *iniciatívu*, či schopnosť prevziať iniciatívu, Hubbard (1942) povedal, že to znamená robiť správnu vec bez toho, aby nám to niekto povedal, Frese a Fay (2001) zase iniciatívu definujú ako pracovné správanie, charakteristické svojou spontánnosťou, proaktívnym prístupom a vytrvalosťou pri prekonávaní ťažkostí, ktorým čelíme v snahe dosiahnuť stanovený cieľ.

Schopnosť prevziať iniciatívu sa teda prejavuje vtedy, keď robíme veci bez toho, aby nám to niekto povedal, keď zistíme to, čo potrebujeme vedieť, keď kráčame ďalej napriek nepriaznivej situácii, keď objavíme a využijeme príležitosti, ktoré si iní nechali ujsť a tiež konáme namiesto toho, aby sme reagovali. Je zrejmé, že všetky tieto vlastnosti sú pre podnikateľa kľúčové.

Väčšina z nás sa už s iniciatívou v akcii stretla. Možno ste boli pri tom, keď mladý manažér pomáhal svojej chorej nadriadenej s navliekaním topánok, a ľudia z tímu postávali naokolo, nevediac čo robiť, alebo ste možno videli člena tímu navrhovať výkonnej rade plán na zlepšenie procesu.

Iniciatíva zohráva v živote podnikateľa, ako aj v súčasnom pracovnom živote, čoraz dôležitejšiu úlohu. Profil podnikateľa je dôležitý nielen z hľadiska vlastného podnikania, ale aj pre organizáciu ako takú. Prednosť majú zamestnanci-podnikatelia, ktorí stoja na vlastných nohách a zaujmú stanovisko bez toho, aby im to niekto prikázal. Tento druh flexibility a odvahy je to, čo vedie tímy a organizácie k tomu, aby veci inovovali a prekonávali konkurenciu. Je to tiež veľmi dôležitá osobnostná črta podnikateľa, ktorý má vlastnú firmu, a prejavuje sa tak v pracovnom, ako aj v spoločenskom smere.

2) SÚ PODNIKATELIA ÚSPEŠNÍ UŽ OD NARODENIA ALEBO SA ÚSPEŠNÝMI STÁVAJÚ POČAS ŽIVOTA?

Podnikatelia sú jednými z najviac multi-talentovaných a rôznorodých ľudí vôbec. Úspešný podnikateľ sa v rovnakom čase stavia do rôznych pozícií. Je zároveň projektovým manažérom, zamestnancom, ktorý na seba preberá riziká, účtovníkom, obchodníkom či predavačom. A to nie je všetko. V mnohých prípadoch je tiež manažérom ľudských zdrojov,

manažérom dodávateľských reťazcov, manažérom zákazníckeho servisu, manažérom styku s verejnosťou, a ešte oveľa viac.

Podnikateľ je niekto, kto vykonáva iniciatívu tak, že organizuje rizikové obchody, pričom ťaží z príležitosti a ako osoba zodpovedná za rozhodnutia. Rozhoduje o tom, čo, ako a koľko tovaru či služby bude vyprodukované. Niekoľko veľmi dôležitých kľúčových slov, ako napríklad „prebratie iniciatívy“ popisuje niektoré z vlastností, ktoré by mal každý úspešný podnikateľ mať.

3) KVALITY ÚSPEŠNÝCH PODNIKATEĽOV

- Úspešní podnikatelia sú ambiciózni.
- Úspešní podnikatelia aktívne hľadajú a nachádzajú príležitosti.
- Úspešní podnikatelia majú konkrétne zameranie, sú cieľavedomí, disciplinovaní, dobre organizovaní a pracovití.
- Úspešní podnikatelia sú vytrvalí pracovníci, ktorí svoju prácu milujú.
- Úspešní podnikatelia sa neboja riskovať.
- Úspešní podnikatelia sa neboja robiť chyby a čeliť neúspechu.
- Úspešní podnikatelia majú talent pre inováciu a kreativitu.
- Úspešní podnikatelia vedia, čo to znamená byť úspešný.
- Úspešní podnikatelia nasledujú vynikajúce vzory.
- Úspešní podnikatelia sú lídrami.
- Úspešní podnikatelia sú konkurencieschopní a iniciatívni.

4) AKO ROZVÍJAŤ VAŠU INICIATÍVU

Dobrou správou je, že iniciatíva je zručnosť, ktorú môžete získať. Postačí k tomu pár krokov:

1. Vytvoriť profesionálny plán

Výskum preukázal, že ľudia, ktorí majú dlhý profesionálny plán, majú väčšiu tendenciu prebrať iniciatívu. Je ďaleko pravdepodobnejšie, že profesionáli, ktorí vedia za čím idú a čo chcú dosiahnuť, sú v práci iniciatívnejší, a to najmä vtedy, ak im aktivita, či rozhodnutie pomôžu podporovať ich profesijné ciele.

Uistite sa tiež, že rozumiete práci, ktorú vykonávate, cieľom vášho tímu a vašej organizácie, aby ste tak mali jasnú predstavu o tom, čo chcete dosiahnuť. Akonáhle si to uvedomíte, spojte vaše profesijné ciele s tými osobnými, aby ste tak pred sebou mali jasný cieľ.

2. Vybudovať si sebavedomie

Ukázať iniciatívu si môže vyžadovať odvahu a silný zmysel pre sebavedomie, najmä ak sa obávate, že ľudia môžu s vašim konaním či názormi nesúhlasiť.

Stanovte si malé ciele, aby ste mohli dosiahnuť rýchle víťazstvá. A prinúťte sa robiť (pozitívne) veci, ktorých by ste sa inak obávali. To vám pomôže nielen vytvoriť si sebavedomie, ale aj nabrať odvahu plniť neskôr väčšie a zložitejšie úlohy.

Tip:

Niektorí ľudia sa skutočne obávajú hovoriť o nejakej činnosti alebo ju zrealizovať skôr, ako je schválená vedúcim tímu, pretože sa boja zlyhania či odmietnutia.

3. Chytiť sa príležitostí a potenciálnych vylepšení

Ľudia často vykazujú iniciatívu tým, že sa chytajú príležitostí, ktoré ich rovesníci alebo nadriadení prehliadli. Chcú sa dozvedieť viac o organizácii a o tom, ako funguje, a sú preto vždy otvorení novým nápadom a možnostiam.

Tiež by ste mali mať vždy na pamäti, ktoré oblasti vo vašej organizácii by potrebovali zlepšenie. Na to, aby ste využili príležitosť a zaviedli potenciálne zlepšenie, zvážte nasledujúci postup:

- Čo by sme mali podľa našich zákazníkov (interných aj externých) zlepšiť? Čo by robili lepšie, ak by sme im pomohli? Ako môžeme zlepšiť kvalitu?
- Komu ďalšiemu by sme mohli pomôcť, ak by sme využili naše kľúčové kompetencie?
- Ktoré z našich menších problémov by mohli prerásť do väčších?

- Čo našu prácu spomaľuje alebo ju robí náročnejšou? Čo sa nám obvykle nepodarí dosiahnuť? Ktoré sú naše citlivé miesta? Čo ľudí v našom tíme frustruje či irituje?

Zvyknite si sa nad týmito vecami pozastaviť, nastavte si napríklad opakujúce sa udalosti v diári, aby vám pripomenuli, že sa na ne máte občas pozrieť; a keď sa niečo nepodarí, premýšľajte o tom, ako by ste to mohli napraviť.

4. Preveriť zmysel svojho nápadu

Predstavte si, že ste prišli s tvorivým spôsobom, ako prelomiť problém v procese zákaznickej podpory. Skôr, než sa s vašou myšlienkou vydáte priamo za nadriadeným, zastavte sa a spravte si malú úlohu. Zamyslite sa nad nákladmi a možnými rizikami, ktoré vaša myšlienka obnáša.

Ak sú náklady na projekt a dôsledky v prípade, ak sa vyskytne nejaký problém, len nepatrné, pokojne vašu myšlienku predostrite nadriadenému, pričom ho držte „v slučke“ (to, ako ďaleko môžete zájsť, záleží na vašom vzťahu s nadriadeným). Ak sú ale riziká alebo náklady oveľa väčšie, zvažte prípravu obchodného prípadu a požiadajte o povolenie predtým, než budete v samotnom pláne pokračovať.

Iniciatívu ste už ukázali tak, že ste prišli s riešením. Uistite sa, že v tom budete pokračovať tak, že si spravíte úlohu. Čím viac ste skúmali a rozoberali vaše nápady, tým vyššia je vaša šanca na úspech.

5. Rozvíjať racionálnu vytrvalosť

Vytrvalosť je umenie ísť vpred, a to aj vtedy, keď narazíte na prekážky či ťažkosti. Iniciatívni ľudia na svojej ceste často čelia problémom a prekážkam, takže racionálna vytrvalosť (kedy počúvate, zvažujete a vhodne upravíte váš smer podľa iných ľudí), je nevyhnutná, pokiaľ chcete dosiahnuť, čo ste si stanovili.

Keď na svojom nápade trváte, veci sa vám zdajú oveľa jednoduchšie, ak sa naučíte ako efektívne riadiť zmeny. To môže často znamenať rozdiel medzi úspechom a neúspechom v rámci projektu. Je tiež dobré zistiť, ako

otvoriť uzavretú myseľ, pretože ľudia si môžu vytvoriť názor ešte skôr, než im predstavíte váš nápad.

6. Nájsť rovnováhu

Aj keď je dôležité prevziať iniciatívu, je rovnako dôležité s ňou správne narábať. V niektorých prípadoch môže byť prílišná iniciatíva nevhodná a ľudia, ktorí druhým pridelujú príliš veľa práce navyše, ich tím môžu demotivovať.

Možno ste napríklad pracovali s kolegom, ktorý sa nadchol každým nápadom. Neustále tlačil tím a vášho šéfa do nového projektu, či do zavedenia novej myšlienky. Niektoré z jeho nápadov boli však naivné, jeho vytrvalosť a iniciatíva často hraničili s agresivitou, a možno aj samotný tím vycítil, že to „prepískol“ práve v čase, keď boli ostatní členovia tímu pracovne preťažení.

Toto je jeden z dôvodov, prečo je také dôležité naučiť sa správnu techniku rozhodovania (modul 4). Čím viac budete tieto zručnosti zlepšovať, tým viac sa vám bude dariť pri rozhodovaní, či je konkrétna myšlienka dobrá alebo nie. Týmto spôsobom môžete vytvoriť neoceniteľnú kombináciu iniciatívy a správneho úsudku.

Budete chcieť tiež rozvíjať svoje zručnosti emočnej inteligencie. Je užitočné vedieť, ako prečítať emócie druhých. Tento zmysel vám môže pomôcť rozhodnúť sa, kedy prevziať iniciatívu a kedy je najlepšie veci nechať.