



Подкаст "претприемачки пат"

Епизода #03: "Одложување како сопирачка за вас и за вашиот бизнис"

Со Драган Шутевски

Датум на објава: 03/06/2013

Здраво и голем поздрав до сите слушатели на претприемачки пат - подкаст на претприемач точка ком чија цел е да ви помогне во креирање на ваш сопствен и уникатен претприемачки пат, а во оваа епизода ќе зборуваме за одложување како сопирачка за вас и за вашиот бизнис.

Во оваа епизода ќе зборувам за "Одложување како сопирачка за вас и за вашиот бизнис" при што ќе навлеземе во суштината на одложувањето преку објаснување на тоа што претставува, какви последици носи, особено за претприемачите и едноставно преку опис на повеќе причини за појава на одложувањето ќе се обидам да ви обезбедам повеќе тактики како да се борите со оваа појава.

Претприемачите по природа се луѓе со многу идеи, концепти, проекти, задачи... Доколку ја одложуваат имплементацијата на тие идеи, концепти, проекти или задачи во секојдневната работа на нивниот бизнис не може да очекуваат успех за себеси и бизнисот воопшто. Едноставно, без имплементација не може да се каже дека постои претприемач. Затоа и одложувањето се смета како еден од најголемите непријатели на претприемачите или потенцијалните претприемачи.

На пример, колку одлични идеи завршуваат на хартија или документ наречен како бизнис план? Проценките се дека за секој започнат бизнис има неколку десетици кои остануваат или само на хартија или пак само во главата на претприемачот. Од друга страна, бизнис планот (кој беше тема на претходниот, односно вториот подкаст на претприемачки пат) има голем потенцијал да го поттикне одложувањето за започнување на бизнис.

Имав едно такво лично искуство пред 6 години, кога при започнување на еден нов бизнис одев онака школски со изработка на бизнис план. И се беше супер, додека не започнав да го препрочитувам по неколку пати, да го менувам, да додавам нови идеи, да го форматирам обликот да биде онака по сите стандарди, а никако да започнам. Сето тоа траеше се додека не одлучив да го тргнам на страна и едноставно да започнам, да го почувствувам пулсот на купувачите и да тестирам и прилагодувам онака како што добивав фидбек од надвор, од пазарот. По една година, акумулирано искуство со тој бизнис, се навратив на мојот супер перфектен одличен неверојатен бизнис план. И знаете

што беше најизненадувачко? Ништо не беше онака во практиката како што беше планирано. Затоа и подоцна вршев големи измени на структурата и начинот на бизнис планирање. Во секој, случај одложувањето на имплементацијата, односно започнувањето на бизнисот доведе до големи пречки и проблеми уште во самиот старт.

Или пак колку пати ви се случило да го фатите "последниот воз" за завршување на некоја задача или проект, особено доколку иницирање на истите обезбедува подолг временски период за започнување? Во вакви ситуации, притисокот станува поголем, а завршување на самите задачи ќе мора да подлежат на кратење на квалитетот во нивното завршување.

Важноста од соодветно справување со одложувањето е доста високо на приоритетната листа на секој сегашен или потенцијален претприемач. Затоа и се одлучив оваа трета епизода на на подкастот "претприемачки пат" да ја посветам токму на оваа тема.

Но, како прво... Мора да напоменам дека оваа подкаст епизода ви е обезбедена од премиум претприемач, онлајн платформа за претприемачко учење и виртуелен консултант за малите бизниси. Можете да откриете повеќе детали за премиум претприемач на премиум точка претприемач точка ком.

Па да започнеме со содржината на оваа епизода...

Одложувањето или на англиски procrastination доаѓа од латински збор *pro* што значи за и *cras* што значи утре. Во директен превод би било "за утре"

Значи секогаш кога нешто што можете да го завршите денес го оставате за утре вие едноставно одложувате. Но, понекогаш и не може се да биде завршено денес, што значи дека ќе мора нешто да се остави за утре. Затоа и системите за продуктивност како што е GTD (Getting Things Done) имаат имплементирано правило кое што вели доколку нешто може да се заврши за помалку од две минути, заврши го веднаш, доколку не стави го во инбокс за процесирање. Логично брзите задачи сакаме да ги отстраниме колку што може побргу и едноставно да не ги бележиме како задачи во нашата "да направам" листа со што би го преоптовариле и нашиот ум и самата листа ќе биде покомплицирана, а со тоа и ќе ни даде за право да го одложуваме извршувањето на задачите.

Дали сте си ги кажале следниве реченици како изговор да не започнете со некоја работа веднаш:

- Чекам одговор од X (или друго одделение или сектор) за да можам да го направам оваа
- Нема потреба за брзање, се ќе биде
- Ги немам потребните алатки за да ја завршам работата
- Подоцна ќе завршам, подобро работам кога сум под притисок
- Другите ќе имаат полза од онаа што го работам , зошто да брзам

Согласно едно истражување, еден просечен човек губи 69 минути секој ден на одложување, што претставува повеќе од 17 денови во една година, а во еден просечен живот додава цели три години целосно загубени на одложувањето.

Но, прашањето е како на еден систематски начин да се справите со одложувањето. Имам развиено еден систем кој започнува со откривање на причините за одложувањето и справување со истото зло преку одговор на неколку прашања:

- Зошто одложувам?
- Што можам да направам за да не одложувам?
- Кои можни стратегии можам да ги имплементирам за елиминирање на причините за одложувањето?
- Како да бидам поодговорен?
- Како да се мотивирам себеси за секој прогрес кој треба да го направам?

Забележете дека започнуваме со причината која е и најважен фактор за работата на елиминирање на одложувањето, потоа за секоја причина бреинстормирате акции или чекори кои треба да ги преземете за елиминирање на истото. Но, тука не застанува процесот. Одиме чекор понапред со откривање и имплементација на стратегии со кои ќе ги елиминирате тие причини како не би се повториле повторно. Сепак, решавање на некој проблем не е самото решавање на проблемот доколку истиот се повтори и утре. Кога решавате проблем вашата цел е да го решите, но и да обезбедите дека решението има инкорпорирано во себе доказ дека истиот проблем нема повторно да се појави. Понатаму во процесот продолжувате со воведување на две карактеристики на вас како еден претприемач, а тоа се одговорноста и мотивацијата кои треба постојано да ве притискаат да ги завршувате работите, односно оние елементи кои треба да се борат со одложувањето.

Целта на оваа епизода од подкастот претприемачки пат е да ве поттикне да се подобрите самиот себеси и без одложување да започнете да ги имплементирате вашите идеи, концепти или проекти, без разлика дали станува збор за започнување на бизнис, за подобрување на процесите во бизнисот, за имплементација на нов проект во бизнисот...

Затоа, бидејќи веќе зборував за еден можен процес на елиминирање на одложувањето, сега би преминал на идентификација на причините за одложувањето, при што вие ќе можете да си ги поставите горните прашања и да излезете уште денес со практичен план и чекори со кои ќе се борите со оваа особина.

1. Недостаток на самодоверба. Првата причина за одложување претставува недостаток на самодоверба и доколку подобро се размисли за оваа причина лесно ќе дојдеме до заклучок дека во повеќе ситуации токму оваа причина е извор на други причини.

Ајде направете една анализа на себеси при што ќе ги расчлените проблемите кои самодовербата ќе ви ги донесе, ќе забележите дека се врти околу одложувањето.

Прашањата од стилот на дали можам, имам ли капацитет, ќе успеам ли или немам знаење и вештини за нешто се прашања кои покажуваат проблем со самодовербата и со такви прашања многу е полесно да се откажеме или да одложиме нешто за одреден временски период како би научиле повеќе, како би направиле подобар план или би избрале подобри стратегии.

Од друга страна логично е недостатокот на самодоверба да доведе до појава на страв кој исто така претставува фактор, односно извор на одложувањето.

Самодовербата се зајакнува само доколку започнете со нешто, имплементирате, се обидуваат при што може да паѓате, но и да станувате посилен со знаењето кое искството ви го носи. Да се прочита една лекција од некој предмет не е исто како и пробување да го имплементирате онаа за што се зборува во таа лекција.

Затоа бидете проактивни, пробувајте, обидувајте се, учете од грешките и постојано зголемувајте го вашето знаење, но и вештини бидејќи само на таков начин ќе го избегнете проблемот со самодовербата.

2. Тенденција да сакате првин да научите се, а потоа да преземете акција. Втората причина за појава на одложувањето претставува тенденцијата да сакате првин да научите се, а потоа да преземете акција.

Логично е прво нешто што секој човек го прави за да си ја зголеми самодовербата е да започне со учење и барање на информации. Но, самото учење и барање на информации не значи дека не одложувате со преземање на акција, туку значи дека барате оправдание за да не преземете акција.

Денес навистина имаме премногу информации околу нас, што пак лесно доведува до блокирање поради премногу информации. Сепак, оваа не претставува решение за надминување на проблемот со самодовербата.

Но, комбинација на преземање на практични чекори со учење додека имплементирате нешто претставува најдобар начин да ја подигнете самодовербата кај вас, а со тоа и да не го користите одложувањето како опција за завршување на работите.

3. Немате јасни цели, што пак доведува до нејасност и конфузија. Третата причина за одложување претставува немање на јасни цели, што пак доведува до нејасност и конфузија.

Запомнете дека како еден претприемач се што работите мора да има одредена цел. Не смеете да си го дозволите луксузот да се нафрлате од една идеја до друга идеја, од еден концепт до друг концепт и од еден проект до друг проект без притоа да знаете што сакате да постигнете со имплементација на таа идеја, тој концепт или тој проект во вашиот бизнис.

Од друга страна јасни цели за онаа што сакате да постигнете како на краток така и на долг рок претставуваат најголемите мотивациски фактори за вас што претставува и дел од процесот на справување со одложувањето кој го опишав претходно. На пример, јасна цел

е да успеете во следните три години да реализирате профит од 2 милиони денари годишно. За реализација на една таква цел, ќе мора да имплементирате повеќе проекти и доколку секој проект е силно врзан во реализација на таа цел вашата мотивација за што побрза имплементација на проектот ќе биде на многу повисоко ниво.

Но, освен мотивацијата, целите обезбедуваат да станете поодговорен бидејќи тоа се ваши цели, и вие сте единствениот најодговорен за нивната реализација, а не некој друг.

4. Вашата "да направам" листа содржи проекти наместо задачи. Како четврта причина за појава на одложувањето е кога вашата "да направам" листа содржи проекти наместо задачи.

Навистина многу е проблематично кога наместо задачи ставате проекти во "да направам" листата при што проектот бара многу повеќе време за имплементација отколку една задача која претставува само еден мал сегмент од имплементацијата на проектот. Во една ваква ситуација чувството за прогрес во реализација на активностите ќе се изгуби и доколку една иста задача во облик на проект стои повеќе време на вашата "да направам" листа едноставно ви здосадува и започнувате да работите на останатите активности наместо на имплементација на проектот.

Од друга страна користење на проект наместо задачи не ви дава јасна слика за тоа што треба да правите, а тоа значи дека имате дизајнирано слаб проект менаџмент за проектот кој сакате да го имплементирате.

На пример, доколку имате задача подготовка на бизнис план во вашата "да направам" листа брзо ќе забележите дека немате прогрес, но и нема да знаете што следно треба да направите за да завршите со подготовката на бизнис планот. Во такви услови, многу е лесно секојдневно да си ги одложувате активностите за работа на подготовка на бизнис планот. Но, доколку подготовка на бизнис план го гледате како проект кој е составен од повеќе задачи за да се имплементира, вие во вашата "да направам" листа ќе имате задачи во вид на: денес - собирање на информации за пазарот, утре - анализа на собраните информации, задутре - извлекување на заклучоци од анализираниите информации и бреинсторминг на можни стратегии и тактики за бизнисот, следна недела - склопување на сите информации од претходните чекори во еден бизнис план. Забележувате дека една ваква листа е попоттикнувачка, дава можност за секојдневно чувство на прогрес при реализација на секоја задача и обезбедува јасна мапа за онаа што треба да го направите и кога треба да го направите. Многу е веројатно дека со една ваква листа многу помалку ќе имате желба да одложувате.

5. Вашиот план не се базира на "IF-THEN" принципот. Следната, односно петата причина е кога вашиот план не се базира на "IF-THEN" принципот.

Оваа причина најмногу се однесува на недостаток на еден систематски пристап во извршувањето на активностите во вашиот бизнис, бидејќи секој систем се базира токму на "IF-THEN" принципот кој едноставно внесува дополнителна доза на јаснотија за секоја ситуација во која можете да се најдете. Од друга страна, кога знаете што треба да

направите при појава на одредена ситуација, многу е полесно веднаш да се зафатите со работата наместо да ја одложувате.

Сега, голем проблем во деловниот свет е постоењето на неизвесноста и многу случајни променливи не можат да се откријат предвреме за да бидат дел од IF-THEN принципот, но сепак можеме да кажеме дека над 80% од активностите во еден бизнис може и треба да се програмираат, нормално доколку сакате да имате поголема стабилност во креирање и дистрибуцијата на вредноста која вашиот бизнис ја нуди на пазарот.

Имам пронајдено над 100 истражувања од различни подрачја за остварување на цели како што се слабеење, оставање на пушење, менаџирање со време, преговарање и други кои докажуваат дека "IF THEN" принципот ќе доведе до двапати па дури и три пати поголем шанси за успех.

На пример, доколку ми се јави компанија X, тогаш ќе треба да испратам пакет Y.

Комбинацијата на учење од грешки, постојано преземање на акција и интегрирање на IF-THEN принципот кој ќе се применува во иднина гарантира дека работите ќе се извршуваат онака како што се испланирани без можности за нивно одложување.

6. Имате проблеми со одлучноста. Како шеста причина за појава на одложувањето претставува проблем со одлучноста.

Иако проблемот со одлучноста може да биде последица од самодоверба и постоење на страв за неуспех, сепак одлучив да ја издвојам оваа причина како посебна затоа што сметам дека е многу важно секој претприемач да работи на зголемување на сопствената одлучност кога станува збор за носење на одлуки за неговиот бизнис.

Нормално, доколку не сте одлучни во многу ситуации ќе избирате да го одложите преземањето на акција само затоа што не знаете што да одлучите. Иако понекогаш одлука претставува и недонесување на одлука, односно како што уште се нарекува и "нулта" одлука, сепак таквите ситуации мора да се одржуваат на колку што може пониско ниво, бидејќи кога сте претприемач не ве ослободува од одговорност постојано да носите одлуки.

Како што веќе кажав претходно, зголемувањето на самодовербата преку комбинација на пробувања, тестирања, преземања на акции и учење од истите ќе доведе до зголемување на вашето претприемачко знаење и вештини, со што постојано ќе се зголемува и вашата одлучност, но не само заради одлучноста, туку и зголемување на вашиот капацитет за донесување на квалитетни одлуки.

7. Вашата работна околина дозволува премногу одвлекувања на вниманието. Седмата причина за појава на одложувањето е директно поврзана со вашата работна околина и можностите во неа да ви го одвлекуваат вниманието и фокусот од онаа што го работите.

Кога вашето внимание е прекинато повеќе пати, започнувате да ги промашувате роковите бидејќи едноставно работите не се одвиваат во определен редослед и нормално

не се завршуваат. На таков начин започнувате да ги судите активностите кои се од помало значење за вашиот успех и нормално креирате нови проблеми.

Па, добро можам и без тоа... Или, ајде да не губам време со тоа, ќе продолжам со ова... Ајде, ќе излезам со X, па потоа ќе продолжам со работата, ако треба ќе останам и подолго на работа... Ваквите оправдувања и искази претставуваат одлична потврда дека одложувањето е последица на одвлекување на вашето внимание.

На пример, работите на вашата приоритетна листа со задачи, во тој момент добивате епошта при што вашиот компјутер дава некаков сигнал, или пак влегува колега да ве праша за нешто како да направи, или пак ви се јавува пријател за да се договорите за пладневниот ручек или било што друго што нема главен фокус на онаа што го работите значи прекинување на вашиот најголем приоритет во тој момент. Кога веќе ќе се вратите да продолжите со тој приоритет, поради притисокот на времето брзо сфаќате или едноставно се обидувате да најдете изговор дека тоа и не е нешто толку приоритетно, со што одложувањето стапува на сцена. Па, така ќе оставите за утре, па утре ќе кажете за задутре, па задутре ќе кажете за следна недела, се додека не ви здодее од префрлувањето на деното на продолжување со работа на тоа нешто од еден во друг ден и не ја избришете како активност ли задача или концепт или проект.

Затоа, еден од начините со кој можете да се борите против одложувањето е кога седнете да работите, вашата работна околина да биде дизајнирана така да не овозможи то половина час или час да бидете прекинат, или да ви се отргне вниманието од самата работа.

8. Не користите кратки распореди и рокови за да го обезбедите неопходни фокусирани акции. Осмата причина за одложувањето е некористење на кратки распореди и рокови за да обезбедите неопходни фокусирани акции.

Земете еден пример, треба да имплементирам проект за подобрување на односи со купувачите следната година. Самото поставување на еден ваков проект на еден ваков начин претставува одложување. Иако проектот е важен, сепак има време. Утре повторно ќе го видите и повторно ќе кажете дека има време. Па ќе го заборавите. Па едноставно ќе стигнете до него следната година неколку денови пред распоредот што минатата година сте си го поставиле. И тогаш, ајдее на брзина дај нешто да направиме.

За да се изборите со одложувањето обидете се да си давате кратки распореди за имплементација на вашите активности затоа што без разлика колку време ќе си додадете за имплементацијата, вие нема да започнете доколку одложувате.

9. Одложувањето е секогаш поатрактивно во однос на акцијата. Деветата причина за одложувањето претставува атрактивноста на истото кога се споредува со некоја акција која треба да ја преземете во однос на вашиот бизнис.

Многу е поатрактивна помислата сега да си лежам и гледам телевизија отколку да го подготвувам овој подкаст. Но, едноставно целта што си ја имам поставено е многу

поголема па ме тера да седнам и да го завршам онаа што сум си го поставил како задача заради реализација на таа моја цел.

Многу е поатрактивно да поминам половина час на некоја од социјалните мрежи, отколку да седнам и да ја планирам следната недела...

Во однос на атрактивноста не можете многу нешто да направите, затоа што секогаш одложувањето ќе биде поатрактивно од преземањето на акција. Сепак, со јасно поставени цели, поголема одговорност и поголема мотивација секогаш ќе го избирате потешкиот пат, а тоа е да преземете акција, наместо одржување на status quo ситуација со одложувањето.

10. Барате перфекционизам во се што работите. Десетата причина за одложувањето е перфекционизмот кој го барате во се и сешто што ќе работите.

Во втората епизода на подкастот претприемачки пат веќе зборував за проблемите кои ги создава перфекционизмот во однос на подготовка на бизнис планот, но истите проблеми ги создава и за појава на одложувањето.

Едноставно сакате се да биде перфектно испланирано пред воопшто да започнете со имплементацијата. Сепак, мора да знаете дека перфекционизмот во услови на многу висока неизвесност во која функционира секој бизнис е невозможна.

Од друга страна, разберете дека купувачите не сакаат перфектно нешто, тие сакаат решение кое во согласност со нивните потреби.

11. Немате јасни приоритети. Како единаесета причина е непостоење на јасни приоритети за онаа што треба да го работите.

Нормално, ако немате приоритет, тога се е приоритет или пак ништо нема приоритет. Во такви услови најлесно е да се одложуваат работите. Зошто? Затоа што нема што да ме поттикне за да ги имплементирам.

Затоа, обидете се секогаш да користите приоритети и секогаш започнувајте да работите од најголемите приоритети па надолу со послаби приоритети на вашата листа со приоритети.

12. Едноставно не препознавате или не признавате дека одложувате. Дванаесетата и последната причина која ќе ја споменам во оваа епизода е непрепознавање или непризнавање дека го користите одложувањето.

Најголем проблем е кога не сте свесни дека грешите. Како што повеќепати пишував на претприемач, грешките се дозволиви, но не е дозволиво да не преземете нешто во однос на нивно отстранување и елиминирање на можноста од повторно појавување на истата грешка. Кога не знаете дека грешите, нема ни да знаете дека треба да преземете нешто.

Имам забележано многу ситуации кај претприемачите, но кај самиот себеси кога наоѓаме причини за да си ги оправдаме сопствените одлуки кога станува збор за

одложување. Сепак, тоа се опасни ситуации и значат дека нема ништо да преземеме за да се извлечеме од таа status quo ситуација која не ни носи добро.

Заклучок:

Забележувате дека оваа се само дванаесет причини зошто одложувате и на кои можете да имате влијание за да се подобрите самиот себеси, но и вашиот бизнис воопшто. Сепак мора да нагласам дека постојат и други причини, но овие се оние за кои сметам дека се најочигледни и најопасни за претприемачите.

Едноставно, обидете се да размислите за овие причини и започенете со нивна елиминација, ќе видите како постојано ќе се подобруваат резултатите на вашиот бизнис.

Ако сакате, а ве поттикнувам да го споделите вашето мислење и искуство за одложувањето со нас преку коментирање на постот од оваа подкаст епизода.

Едноставно одете на www.pretpriemac.com/category/podcast/ и на постот за оваа епизода оставете коментар.

И за крај само најава дека следниот подкаст ќе биде на тема “Големи податоци и малите бизниси” во кој ќе зборувам повеќе за примери на користење на таквите податоци од страна на компаниите. Доколку имате прашања за оваа следна тема, можете да оставите гласовна порака на www.pretpriemac.com/podcast-prasanja или да напишете прашање преку контакт формата.

Па тоа е тоа, за оваа епизода на претприемачки пат. Се надевам дека барем малку помогнавме во расветлување на тој ваш пат.

Исто така би бил благодарен доколку го оцените овој подкаст на [iTunes](https://www.apple.com/itunes/). Така ќе помогнете истиот да биде видлив за други. Доколку веќе сте го сториле тоа навистина ви благодарам. Одлични сте.

Се до следната епизода, запомнете вие сте креатор на вашиот претприемачки пат. Се е во ваши раце. Голем поздрав и довидување.