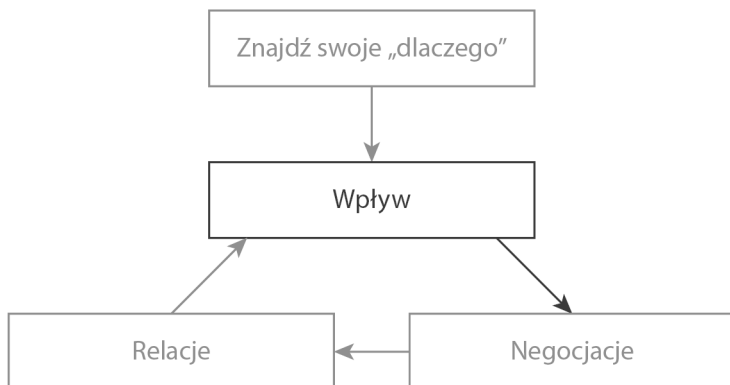


Daymond John

POWERSHIFT

Zeszyt ćwiczeń

Część I. Wpływ — zrób wrażenie



WPŁYW — ZRÓB WRAŻENIE

Pierwszym mechanizmem, jaki warto rozwinąć, gdy będziesz dążyć do wprowadzania znaczących zmian w Twoim życiu, jest nauczenie się tego, jak wykorzystywać Twój wpływ w sposób, który pomoże Ci zbliżyć się do realizacji Twoich celów. Cała ta koncepcja sprowadza się do wykształcenia solidnej reputacji i stworzenia wizerunku, który pozwoli Ci dotrzeć tam, gdzie chcesz się znaleźć. Jeżeli chcesz zrobić nowy użytek ze swojej mocy, musisz sobie zapewnić stabilne fundamenty, a jeśli nie dysponujesz solidną reputacją, uświadomisz sobie, że stoisz na piasku. Grunt pod Twoimi nogami będzie niepewny, a Ty napotkasz trudności ze znalezieniem oparcia pozwalającego szybko zmienić kierunek, w którym chcesz zmierzać. Jeśli jednak zadbasz o rozwinięcie wpływów w taki sposób, by ludzie od razu wiedzieli, co jest Twoim celem i czego udało Ci się dokonać, staniesz na twardym gruncie. Postaraj się szybko rozpropagować informacje o tym, co jest Twoim celem, a bardzo ułatwisz sobie wprowadzanie ważnych zmian.

Opowiedz się za czymś

Nasza umiejętność przechylania szali na naszą korzyść wyrasta z tego, jak pokazujemy się światu i jak świat na nas spogląda. Reputacja każdego człowieka jest z nim nierozzerwalnie związana i staje się nie tylko częścią historii, jaką opowiadamy na własny temat, ale także częścią opowieści, jaką snują na nasz temat inni ludzie. Jeśli chcesz kształtować własną reputację i budować wpływy dotyczące tego, co planujesz robić, wykonaj poniższe ćwiczenie.

*„Siłą napędową i główną pobudką naszych działań jest więź dobroczynności łącząca nas ze społecznością, w której wszyscy pracujemy i żyjemy. To od samego początku było sedno funkcjonowania firmy Bombas” — **Randy Goldberg***

1. Określ, kim jesteś. Stwórz listę pięciu lub sześciu przymiotników, które będą opisywać to, kim jesteś — lub przynajmniej będą pasowały do osoby, którą chcesz się stać. Jeśli te słowa będą Ci towarzyszyć w umyśle, zacznij się Ciebie trzymać.

2. Jak możesz pokazać innym, do czego dążysz? Jeśli Twoim celem jest przejawianie życzliwości, nie bój się jej okazywać. Jeżeli chcesz wykazywać się hojnością, dbaj o własną szczodrość. Nie gadaj... Działaj. I nie ograniczaj się do samych działań... Bądź. Jak wygląda Twój plan działania, jeśli chodzi o pokazywanie innym, w jaki sposób wybrane przez Ciebie przymiotniki naprawdę Cię opisują?

3. W jaki sposób możesz podzielić się Twoją „marką” z innymi ludźmi? Zrozumienie Twojej marki i tego, jak postrzegasz siebie, to ważne kwestie, ale jeśli nie zrobisz niczego, by pozwolić światu spojrzeć na Ciebie w taki właśnie sposób, po prostu marnujesz czas. Szukaj okazji, by robić swoje w sposób, który pomoże Ci przyciągnąć uwagę.

4. Jak możesz wzmocnić swoje przesłanie? Postaraj się w trochę większym stopniu skupić na sobie uwagę, ale pamiętaj, że to, co mogło działać w roku 2000, 20 lat później może się okazać dużo mniej skuteczne. Znajdź sposób, by zaprezentować swój komunikat, podążając zarazem z duchem czasu.

5. W jaki sposób możesz wzbudzić sensację? *Jakich działań nikt nie próbował wcześniej podej-mować? Jak możesz przedstawić swoją opowieść w wyjątkowy sposób, który zapewni Ci uwagę odbiorców?*

6. Jakie poprawki powinieneś wprowadzić do swojej opowieści? *Niezależnie od tego, co robimy lub jaki wizerunek staramy się prezentować innym, rzeczy, na których się skupiamy, zmieniają się wraz z upływem czasu. Twoja opowieść również powinna się zmieniać, a zatem znajdź sposób, by raz na jakiś czas wcisnąć przycisk „reset” i zadbać o to, żeby osoba, którą zawsze chciałeś być, choć w niewielkim stopniu przypominała osobę, którą się stałeś.*

Stwórz klarowne i spójne przesłanie

Przedstawiana przez nas opowieść o tym, kim jesteśmy i co robimy, jest tak ważna, ponieważ pokazuje jasno, że chcemy, żeby inni się z nami liczyli. Mówi światu, że nasze intencje i zasady pasują do stosowanych przez nas metod. Jeśli chcesz, żeby Twoja historia i misja były zrozumiałe dla wszystkich osób, z którymi nawią-zujesz kontakty (oraz dla tych, które obserwują Twoje poczynania z daleka), ta opowieść musi się wpisywać w Twoje nadzieje i marzenia. Poniżej znajdziesz przy-kłady strategii pomagających zadbać o taką zgodność. Zapisz kilka sposobów pozwalających zastosować każde z tych rozwiązań.

*„Założenie, zgodnie z którym musiałam dokonać czegoś więcej i okazywać autentycz-ność, było dla mnie punktem wyjścia” — **Lindsey Vonn***

1. Korzystaj z własnego produktu. *Niezależnie od tego, co sprzedajesz, Ty też musisz to kupo-wać. Gdy opowiadasz się za swoim produktem, usługą czy misją, emanujesz autentycznością i ułatwiasz innym zapewnienie Ci poparcia. Co możesz zrobić, żeby wyraźnie pokazać innym, że wierzysz w swoją firmę i swoją markę indywidualną?*

2. Trzymaj się swojej marki. *Nie możesz sobie pozwolić na to, by choćby na moment odstąpić od swojej opowieści. Jeśli wytwarzasz jakiś napój, popijaj go publicznie. W jaki sposób zadbasz o to, by wszystkie aspekty Twojej działalności biznesowej i Twojej osobowości zachowywały spójność i wpisywały się w obraz Twojej marki?*

3. Zrozum to, że Twój prawdziwy wpływ pojawi się z czasem. *Pamiętaj o tym, że klienci nie będą się zabijać o Twoje produkty od pierwszego dnia działania Twojego biznesu. Nie sposób zrobić kariery z dnia na dzień. Zachowaj skupienie i rób swoje, pracując nad solidną reputacją związaną z tym, co prezentujesz, a dobre rzeczy ostatecznie Cię znajdą. Jak wygląda Twój plan, jeśli chodzi o budowanie reputacji?*

4. Szukaj innych osób, które mogłyby się do Ciebie przyłączyć lub byłyby skłonne wesprzeć Twoją inicjatywę. *Trudno robić wszystko samotnie, więc czemu nie poszukasz innej osoby przejawiającej podobne poglądy i nie rozpoczniecie współpracy? Bycie częścią zespołu jest świetną metodą pozwalającą dzielić się wieloma obowiązkami, które wiążą się z dążeniem do sukcesu. Kogo możesz wciągnąć do swojego zespołu?*

5. Zawsze szukaj czegoś nowego. *Każda firma i każda marka osobista ma swój cykl życia. Bez względu na to, jak dobrze wygląda Twoje aktualne położenie, zawsze warto zachowywać gotowość do wykonania powershiftu pozwalającego wykorzystać kolejną okazję — i lepiej zdecydować się na to posunięcie, zanim staniesz przed koniecznością dokonania takiej transformacji. Co robisz, by przygotować się na sytuację, w której przyjdzie Ci zaangażować się w nowe działania i wykorzystać jakąś nową sposobność?*

Szukaj powiązań

Wpływ to proces zachodzący w dwóch kierunkach. Żeby zrobić dobre wrażenie, musisz znaleźć sposoby, które pozwolą Ci stworzyć więzi z innymi ludźmi i sprawią, że te osoby poczną się dostrzeżone. Uważam, że jedną z najskuteczniejszych metod szukania wspólnej płaszczyzny z jakąś osobą jest postawienie się na jej miejscu. Istnieją proste sposoby rozwijania powiązań w swoim życiu prywatnym i zawodowym. Spróbuj zrobić użytek z poniższych strategii. Nie ograniczaj się do przeczytania tych rad — przeznacz też trochę czasu na ustalenie, jak możesz zrobić z nich najlepszy użytek.

1. Dbaj o rozpoznawalność swojego nazwiska. *Wzmacnianie jest niezwykle skutecznym narzędziem. Jakie dostępne zasoby możesz wykorzystać, aby wypromować Twoje nazwisko i utrwalić je w pamięci innych ludzi?*

2. Naucz się tworzyć nową teczkę za każdym razem, gdy nawiązujesz nową znajomość. *Pomyśl o tym w kategoriach tworzenia w swoim komputerze nowego katalogu za każdym razem, gdy zaczniesz pracować nad konkretnym zadaniem związanym z takim czy innym projektem. Przygotuj sobie nagłówek i resztę, a następnie zapamiętaj całą rozmowę w sposób, który będziesz w stanie przywołać z pamięci. Pomyśl o kimś, z kim niedawno udało Ci się nawiązać kontakt, a następnie wypróbuj w pustej przestrzeni poniżej tę nową strategię sugerującą założenie dla kogoś takiego nowejteczki.*

3. Przeanalizuj bezpośrednie przeszkody, jakie spodziewasz się napotkać na swojej drodze. *Jeśli wiesz, na co możesz się natknąć, masz również świadomość, czego się spodziewać, a zatem weź pod uwagę wszelkie pułapki oraz przeszkody i zastanów się z wyprzedzeniem, jak chcesz się z nimi uporać. Z jakimi problemami może się potencjalnie zderzyć Twoja firma? Jak sobie poradzisz z tymi wyzwaniami?*

4. Zrozum specyfikę grupy, do której chcesz dotrzeć, a następnie zadбай o to, by ta wiedza znajdowała odzwierciedlenie w podejmowanych przez Ciebie decyzjach. *W świecie biznesu klient zawsze ma rację. Ten sam tok rozumowania ma też zastosowanie, gdy budujesz swoją markę indywidualną — różnica polega wyłącznie na tym, że w takiej sytuacji musisz się skupiać na uwzględnianiu opinii grupy, do której chcesz dotrzeć ze swoją koncepcją... a także na znajdowaniu metod pozwalających zintensyfikować wysiłki i skutecznie zaprezentować swój pomysł. Jakie osoby stanowią Twój docelowy rynek? Jak możesz najskuteczniej dotrzeć do tej grupy?*

5. Poszukaj wspólnej płaszczyzny. *W świecie osób zajmujących się prowadzeniem negocjacji istnieje stara reguła, która głosi, że jeśli zasiadając z kimś do rozmów, nadal szukasz płaszczyzny porozumienia, zostałeś już w tyle. Właściwą chwilą, by rozpocząć budowanie takich pomocnych relacji, jest czas, zanim staniesz przed koniecznością poproszenia tego kogoś o wsparcie. Jakie podobieństwa łączą Cię z osobą, z którą będziesz prowadzić najbliższe czekające Cię negocjacje?*

Dopracuj swoje podejście

Wszyscy w naturalny sposób liczymy na to, że w przypadku danej koncepcji biznesowej dojdzie do głosu najkorzystniejszy scenariusz — czasami jednak podczas rozwijania jakiegoś biznesu uświadamiasz sobie, że wszystko odbywa się w tempie odbiegającym od Twoich oczekiwań. Dlatego nawet jeżeli działasz zgodnie z rozsądnym planem biznesowym, moim zdaniem powinieneś dysponować także strategiami zapasowymi, żeby móc się od nich odwołać wtedy, gdy przesłanie, które starasz się wyrazić, okaże się nieskuteczne. Aby uzyskiwać jak najlepsze wyniki i realizować swoje cele, musisz okazać na tyle dużo odwagi, żeby zrobić krok wstecz, przyjrzeć się swoim sukcesom i porażkom, a następnie zacząć wszystko od początku. Najlepszym (i najłatwiejszym) sposobem wcielenia tej koncepcji w życie jest przemyślenie wielu różnych scenariuszy, zanim postanowisz wypracować sobie pozycję, wprowadzić na rynek nowy produkt lub uruchomić firmę. Poniżej znajdziesz kilka pytań, na które warto mieć gotowe odpowiedzi, jeśli chcesz być przygotowany na wszelkie ewentualności.

„To właśnie dlatego zaangażowałem się w działalność edukacyjną — jeśli moja nauczycielka była w stanie zmienić w taki sposób moje życie, wyobraź sobie, jak możemy wpłynąć na losy tych dzieciaków, wznosząc się być może na zupełnie nowy poziom.” —

Pitbull

1. Co zrobisz, jeśli zakładałeś, że Twoja firma jako pierwsza wprowadzi na rynek jakiś produkt lub usługę, ale zanim udało Ci się wszystko odpowiednio zorganizować, w Twojej branży pojawił się godny rywal?

2. Co zrobisz, jeśli okaże się, że raz za razem z opóźnieniem dostrzegasz najnowsze trendy lub mody i musisz ciągle się dostosowywać?

3. Co zrobisz, jeśli odniesiesz sukces, a potem zaczniesz zauważać rzeczy, które możesz zacząć robić lepiej lub bardziej efektywnie?

4. Jak zareagujesz w sytuacji, w której Twój rozwój rok do roku przerasta Twoje oczekiwania, ale nadal jest wolniejszy niż rozwój Twoich rywali?