Recepta na sukces w życiu i biznesie

- Pamiętaj, że czas to pieniądz.
- Prawdziwa inteligencja zawsze jest skromna.
- Nie kultywuj poczucia przemądrzałości.
- Dla człowieka honoru jego słowo jest równie ważne jak dokument.
- Stroń od sądów i nigdy nie podejmuj ryzyka finansowego, jeśli możesz go uniknąć.
- Nigdy nie zapominaj wyświadczonej ci przysługi, bowiem niewdzięczność to najpodlejsza cecha.
- Pamiętaj, że bogacze najczęściej wyglądają zwyczajnie, podczas gdy oszuści noszą się elegancko i pięknie mówią.
- Pamiętaj, że stały i uczciwy wysiłek sam w sobie prowadzi do bogactwa i wysokiej pozycji.
- Nigdy nie bój się odmawiać. Każdy człowiek sukcesu musi mieć silny kręgosłup i umieć dbać o swoje prawa.
- Do pracowitości i oszczędności dodaj pewność siebie. Nie słuchaj zbyt wielu rad, myśl sam za siebie. Niezależność doda twojej pracy dynamiki i polotu.
- Każdy wielki biznesman, jako młody człowiek spotkał na swojej drodze wielką osobę, której wpływ był tak silny, że jeszcze po latach pamięta się dokładnie słowa i lekcje przekazane przez dany autorytet.
- W każdej sytuacji zawsze musi być dwóch zwycięzców.
- Ryba psuje się od głowy- nie możesz nigdy wymagać od swoich pracowników, więcej niż od samego siebie.
- Przy podejmowaniu decyzji, poradź się głupszych od siebie. To właśnie oni, dzięki całkowicie innemu spojrzeniu na sprawę będą mogli zauważyć rzeczy, jakich ty “wielki manager” nie jesteś w stanie dostrzec.
- Stres, poczucie zagrożenia, brak bezpieczeństwa są integralną częścią życia biznesmana. Zaakceptuj to i czerp z tego siłę.
- Droga do “mieć”, wiedzie jedynie przez PRACĘ.
- Ciesz się z tego, co osiągasz, bo właśnie to da Ci energię do sięgania po coraz to więcej.
- Jeśli dany biznes może Cię “pobrudzić” to go odpuść.
- Rodzina jest zawsze na pierwszym miejscu.
- W życiu musisz opierać się na wartościach, z którymi się utożsamiasz i jesteś z nimi spójny.
- Urodziłeś się jako oryginał. Nie umieraj jako kopia (John Mason).
- Jest coś z natury wartościowego w byciu wyjątkowym (Daniel Radcliffe).
- Jeśli nie wiesz dokąd zmierzasz, musisz być bardzo ostrożny, bo możesz tam nie dotrzeć (Yogi Berra).
- Sukces kroczy od porażki do porażki bez utraty entuzjazmu.
- Ważne jest, aby siebie nie ograniczać. Możesz robić to, co naprawdę kochasz, bez względu na to, co to jest (Ryan Gosling).

Autorstwo Romana Kluski

- Szukaj niezaspokojonej potrzeby (potencjalne ssanie z rynku).
- Odpowiedz sobie na pytanie, dlaczego klient wybierze akurat Twoją usługę (co jest w niej unikatowego, wyjątkowego)?
- Moment, gdy wszystko się wali- jest to czas pierwszej próby. Jedyną słuszną odpowiedzią jest ciężka praca (zdwojone wysiłki i jeszcze większy ogień).
- Jeśli nadal się wali to znaczy, że koncentrujesz się na zbyt wielu celach. Odrzuć rzeczy zbędne i skup się na czynnikach kluczowych dla osiągnięcia sukcesu (np. odrzuć zajmowanie się tematami kadrowymi, a skup się tylko na sprzedaży).
- Jeśli nadal się nie udaje to znak, że trzeba zmienić branżę/pomysł. Nie oznacza to przegranej, a jedynie konieczność przedefiniowania sposobu myślenia i podejście do kolejnego całkiem nowego wyzwania. Umiejętność zauważenia momentu, w którym należy zejść ze sceny jest niezwykle ważną umiejętnością managera.

Pobierz pdf

. . .

Witryna: Analizy – Prognozy Finansowe wykorzystuje pliki cookies (pol.: ciasteczka). Korzystając ze stron internetowych witryny: Analizy – Prognozy Finansowe wyrażasz zgodę na wykorzystanie plików cookies w celu zapewnienia Ci wygody podczas przeglądania zawartości witryny. Dowiedz się więcej na temat polityki cookies …>>

Strony: 1 2

Copyright 2012 by Paweł Grad