

## IDŹ DO:

- ▶ Spis treści
- ▶ Przykładowy rozdział

## KATALOG KSIĄŻEK:

- ▶ Katalog online
- ▶ Zamów drukowany katalog

## CENNIK I INFORMACJE:

- ▶ Zamów informacje o nowościach
- ▶ Zamów cennik

## CZYTELNIA:

- ▶ Fragmenty książek online

## ODKRYJ SWÓJ POTENCJAŁ. 21 SPOSOBÓW NA PRZEŚCIGNIĘCIE KONKURENCJI W MYŚLENIU, DZIAŁANIU I ZARABIANIU PIENIĘDZY

Autor: Jay Abraham

Tłumaczenie: Anna Kanclerz

ISBN: 978-83-246-2193-4

Tytuł oryginału: [Getting Everything You Can Out of All You've Got: 21 Ways You Can Out-Think, Out-Perform, and Out-Earn the Competition](#)

Format: 158 × 235, stron: 248



*Fenomenalna, zwięzła w treści, zadziwiająca... Jay dysponuje ogromną wiedzą i podpowiada, w jaki sposób możesz poprawić swoją sytuację, angażując minimum czasu, pieniędzy, wysiłku i ryzyka, a także, jak zdobyć przewagę konkurencyjną w życiu osobistym.*

**Anthony Robbins,**

trener i doradca, autor wielu książek, w tym Obudź w sobie olbrzymia

*Jay Abraham jest mistrzem w rozwijaniu biznesu. Ta książka to kopalnia sposobów, które można wykorzystać do zdobycia przewagi konkurencyjnej oraz uczynienia z klientów najlepszych sprzedawców.*

**Stephen Covey,**

autor książki Siedem nawyków skutecznego działania

*W dzisiejszym niezwykle konkurencyjnym świecie musisz wykorzystać każdą szansę zdobycia przewagi nad konkurencją. Zacząć trzeba od jak najlepszego wykorzystania swojego potencjału. Książka Jaya Abrahama to zbiór praktycznych, sensownych pomysłów, które na pewno dadzą Ci niezbędną przewagę.*

**Ken Blanchard,**

współautor książki Jednominutowy menedżer

### **TWÓJ potencjał. TWOJE możliwości. TWÓJ sukces**

Najdłużej szukamy przedmiotów znajdujących się tuż pod naszym nosem. Podobnie jest w biznesie – do dziś wiele istotnych prawideł rządzących rynkiem pozostaje nieodkrytych. Za kilka lat, gdy objaśni je nam kolejny guru z tej dziedziny, okaże się, jak blisko było oczywiste rozwiązanie. I jak bardzo byliśmy ślepi, nie dostrzegając go!

Nigdy więcej nie daj się wyprzedzić. Poznaj sprawdzone strategie i szczegółowe przykłady ich wykorzystania. Naucz się dzięki nim pomnażać swoje dochody, zdobywać większy szacunek i realizować najśmielsze nawet projekty.

- Znajdź odpowiedź na każde swoje JAK?
- JAK pomnożyć liczbę klientów?
- JAK zwiększyć wartość średniej transakcji?
- JAK „sprzedać” siebie i własne pomysły?
- JAK zwiększyć swoją przewagę nad konkurencją?
- JAK sprawnie wykorzystywać reklamę bezpośrednią?
- JAK poradzić sobie z tym, że klienci odchodzą?

Do koszyka



Do przechowalni

Nowość

Promocja

# Spis treści

## Część I

### **Jak wycisnąć jak najwięcej z tego, co masz** **7**

<b>1.</b> Czego możesz się spodziewać? .....	9
<b>2.</b> Wielkie nadzieje .....	28
<b>3.</b> Jak możesz iść do przodu, skoro nie wiesz, dokąd zmierzasz? .....	37
<b>4.</b> Dusza biznesu — strategia wyróżniania się .....	42
<b>5.</b> Granica rentowności i wielkie zyski .....	50
<b>6.</b> Niech żyje różnorodność! .....	55
<b>7.</b> Oferta nie do odrzucenia .....	70
<b>8.</b> Czy lewy but też się przyda? .....	80
<b>9.</b> Jak nie spaść w przepaść? .....	97

## Część II

### **Jak zwielokrotnić swoje możliwości** **109**

<b>10.</b> Z pomocą przyjaciół .....	111
<b>11.</b> Ktoś, kogo powinieneś poznać .....	127
<b>12.</b> Klient marnotrawny .....	141
<b>13.</b> Wieloosobowy dział sprzedaży .....	151
<b>14.</b> Łów tam, gdzie są grube ryby .....	168
<b>15.</b> Watsonie, przyjdź tu, potrzebuję cię .....	181
<b>16.</b> Wielkie zyski.com .....	192
<b>17.</b> Manhattan za garść koralików .....	205
<b>18.</b> Zostaw wiadomość po sygnale .....	219
<b>19.</b> Z głową w chmurach .....	224
<b>20.</b> Niekończący się sukces .....	227
<b>21.</b> Jesteś bogatszy, niż myślisz .....	231
Do poczytania .....	239
Podziękowania .....	241

## 2

# Wielkie nadzieje

**K**IEDY PRZECZYTASZ TĘ KSIĄŻKĘ, możesz się spodziewać, że spełnisz swoje marzenia, zrealizujesz cele i podniesiesz poprzeczkę swoich wymagań. Zawarte w niej informacje dają ogólny zarys tego, jak z dalszej perspektywy patrzeć na firmę, karierę i życie oraz jak najszybciej, najbezpieczniej i najłatwiej dotrzeć na sam szczyt. W następnym rozdziale dowiesz się, jak wyznaczyć i osiągnąć konkretne cele, warte Twoich niewykorzystanych możliwości. Jednak w tym rozdziale chcę zwrócić Twoją uwagę na ogólną wizję i podejście, jakie powinieneś przyjąć, aby wykorzystać wszelkie stojące przed Tobą możliwości (oraz dlaczego Twojej obecnej wizji daleko do wielkości).

Pomogę Ci wypracować wizję sukcesu, większego niż kiedykolwiek myślałeś, że mógłbyś osiągnąć. Chodzi o to, żeby nie pracować ciężiej, ale z głową. Większość ludzi zna jednak tylko przysłowie, ja — wiem, jak je zastosować w praktyce. Ty też się tego dowiesz.

**N**ajwiększy sukces oraz powodzenie w biznesie oraz życiu osobistym osiągniesz dzięki umiejętności określania punktów zwrotnych w życiu i karierze. W tym rozdziale poznasz nowe sposoby opracowywania innowacyjnych pomysłów, kreatywnego myślenia oraz dochodzenia do przełomowych osiągnięć, które w porównaniu do poprzednio stosowanych metod dadzą Ci znacznie lepsze rezultaty.

## Wielkie kroki i olbrzymie skoki

Większość ludzi myśli, że sukces osiąga się krok po kroku. To przekonanie jest błędne, co widać w sposobie postępowania wielu ludzi oraz w sposobie pozyskiwania przez nich klientów, zwiększania obrotów, budowania ich firm i karier... a także w ich sposobie życia. Chcą osiągać zyski drobnymi kroczkami albo jeszcze gorzej — za wszelką cenę usiłują utrzymać swoją pozycję. Jest to konwencjonalny, ograniczony sposób rozwoju, prowadzący ostatecznie do deprecjacji sukcesu.

## **WIELKIE NADZIEJE**

Stosując metodę małych kroków, będziesz ciężiej pracował dla swojej firmy, zamiast sprawić, aby firma i kariera pracowały intensywniej na Ciebie. Nie chciałbym, żebyś w ten sposób pracował, Ty zresztą też.

Osiągnięcie postępów w wyważonym tempie — krok po kroku — może wydawać się logicznym i bezpiecznym sposobem działania. Jednak możesz i powinieneś myśleć w kategoriach przeskakiwania pewnych etapów oraz robienia ogromnych skoków. Możesz rozwijać się w sposób szybki, łatwy i zadziwiająco bezpieczny, osiągając od razu poziom o kilka etapów wyższy od obecnego, jeśli weźmiesz pod uwagę wszelkie działania podejmowane w ramach swojej firmy czy kariery. Nie musisz ograniczać się jedynie do praktyk stosowanych zwyczajowo w Twojej branży.

Przestań traktować obecną sytuację biznesową jako coś, co musisz zaakceptować. Zmierzasz przecież do wielkich, przełomowych osiągnięć. Strategia biznesowa powszechnie stosowana w jednej branży może mieć siłę rażenia bomby atomowej w sektorze, w którym nigdy wcześniej nie była wykorzystywana.

Jeżeli więc chcesz, aby Twoja kariera lub firma zaczęły się dynamiczniej rozwijać, a Twoja konkurencja została daleko w tyle, nie możesz stosować ciągle tych samych praktyk, co inni.

Pomyśl logicznie. Nie możesz być naśladowcą i oczekiwać, że kiedyś staniesz się w swojej dziedzinie liderem. W naszym szybko zmieniającym się świecie musisz raczej szukać niezauważonych dotąd możliwości i wziąć pod uwagę niewykorzystane jeszcze źródła dochodów i sukcesu, które są w zasięgu Twojej ręki.

Prawdopodobnie zbyt mało czasu poświęciłeś na przeanalizowanie najbardziej skutecznych, innowacyjnych i dochodowych pomysłów pojawiających się w innych branżach. Kiedy skupisz się na praktykach stosowanych z powodzeniem w innych sektorach, zdziwisz się, jak łatwo będziesz je mógł zaadaptować w obecnej sytuacji biznesowej. Nagle uświadomisz sobie, że wykorzystując te same zasoby (czas, siłę roboczą, wysiłek, procesy i kapitał), możesz osiągnąć znacznie lepsze rezultaty.

Frank Howser, Lewis Crandal oraz Richard i Maurice McDonald. Które z tych nazwisk jest Ci znane?

Frank Howser projektuje i buduje ekspozycje i stoiska targowe. Kilka lat temu dwóch młodych ludzi zapytało Howsera, czy zaprojektowałby coś dla ich początkującej firmy, aby mogła się efektownie zaprezentować na targach. Nie mogli mu zapłacić gotówką, ale zaoferowali udziały w swojej raczkującej firmie. Frank odmówił. Ci dwaj młodzi ludzie to byli Steve Wozniak i Steven Jobs, a ich raczkującą firmą było Apple Computer.

Lewis Crandal sprzedał swoją połowę sklepu za 1200 dolarów swojemu partnerowi Frankowi Woolworthowi.

Richard i Maurice McDonald sprzedali swoje stoisko, koncepcję biznesu i nazwisko 51-letniemu handlowcowi Rayowi Krocowi, który zbudował organizację wartą miliardy dolarów.

Ted Turner, Bill Gates, Rupert Murdoch, Donald Trump i Warren Buffet — które z *tych* nazwisk rozpoznajesz?

Pierwsza, nieznana grupa biznesmenów nigdy nie dostrzegła przełomowych możliwości będących w zasięgu ich ręki. Druga grupa dostrzegła swoje szanse i je wykorzystała.

### **Co to jest przełomowe osiągnięcie?**

Przełomowe osiągnięcie to niekonwencjonalny, świeży, lepszy, bardziej fascynujący sposób robienia czegoś; to radykalny postęp w każdej dziedzinie, dzięki któremu stajesz się ważniejszy, wydajniejszy, skuteczniejszy i efektywniejszy, a w oczach klienta — nieoceniony i inspirujący.

Dzięki przełomowym osiągnięciom, wkładając w działania marketingowe tyle samo wysiłku, co do tej pory (lub mniej), możesz osiągnąć dwa lub trzy razy lepsze rezultaty. Przełomowe osiągnięcia zmieniają Twój produkt ze zwykłego artykułu w cenny towar, nieoferowany przez żadną inną firmę (albo niemający bezpośredniej konkurencji). Dzięki nim możesz zatrudniać mniej pracowników (i mniej wydawać na pensje), popełniasz mniej błędów, efektywniej pracujesz i osiągasz większe zyski. Przełomowe osiągnięcia pozwalają zupełnie zmienić zasady gry (zachowując jednak zasady etyczne) i określić je na nowo według własnego uznania.

Dają Ci przewagę nad konkurencją w sposobie myślenia, rozwoju działalności, sprzedaży, wynikach, obronie interesów i sprycie. Dzięki temu mimowolnie stajesz się liderem, dominującym i najczęściej wybieranym graczem na rynku.

Kiedy będziesz stale stosował filozofię dążenia do przełomowych osiągnięć, *maksymalizując* efekty Twoich działań, wiele Twoich problemów finansowych czy biznesowych po prostu zniknie. Przywództwo stanie się naturalnym efektem ubocznym (osiągniętym niemal bez wysiłku) dostrzegania i wykorzystywania przełomowych osiągnięć.

Liderami w branży bywają zwykle firmy (oraz osoby) innowacyjne, dokonujące przełomowych osiągnięć, dzięki którym mają więcej klientów, zdobywają większe udziały w rynku i zabierają klientów konkurencji. Firmy te cieszą się również większym szacunkiem i zaufaniem klientów oraz branży.

Obecnie Twoja konkurencja ciągle próbuje obmyślać nowe sposoby odebrania Ci klientów, pracy albo firmy. Musisz ją uprzedzić, a dobrą drogą ku temu jest dążenie do przełomowych osiągnięć.

Przełomowe osiągnięcia obniżą lub całkowicie wyeliminują ryzyko prowadzenia działalności biznesowej, jednocześnie zwiększając możliwości zysku. To dzięki nim ludzie się bogacą. Dzięki przełomowym osiągnięciom możesz korzystnie się wyróżnić i stać się dla firmy cennym pracownikiem, a tym samym zyskać uznanie w oczach pracodawcy i przyspieszyć własną karierę.

Szybkość zmian, jakie mają miejsce w naszym otoczeniu, wymaga przełomowego sposobu myślenia każdego dnia, a nie tylko od czasu do czasu.

Jeżeli nie chcesz, aby jakaś wielka katastrofa zniszczyła Twoją firmę, musisz określać i ciągle na nowo definiować lepszą przyszłość. Oznacza to bycie „oportunistą z zasadami”, rozglądającym się wokół siebie (wewnątrz i na zewnątrz swojej firmy oraz branży) w nieustającym poszukiwaniu niewykorzystanych możliwości. Powinieneś również przyjąć taki sposób myślenia, który *koncentrowałby się na nowych możliwościach*: nowych, odmiennych i lepszych sposobach realizowania celu czy rozwiązywania problemów.

Musisz dostrzegać szansę tam, gdzie inni widzą problemy, przeszkody, ograniczenia lub bariery, oraz uświadomić sobie, o ile więcej możesz osiągnąć, wykorzystując wpływ otoczenia. Do najbardziej ekscytujących przełomowych osiągnięć dochodzi wtedy, gdy porzucasz tradycyjny sposób patrzenia na sprawy i stajesz się otwarty oraz chłonny nowych możliwości.

### **Dostrzeganie nowych możliwości**

Do wielkich, przełomowych osiągnięć można dojść dzięki odpowiedniemu sposobowi myślenia — postawie oportunistycznej. Ludzie dokonujący przełomowych osiągnięć zawsze są oportunistami.

W 1972 roku na konwencji amerykańskiej Partii Demokratycznej George McGovern został wybrany na kandydata na prezydenta i miał startować przeciwko Richardowi Nixonowi. W trakcie konwencji senator McGovern pozbył się wysuwanego przez swoją partię kandydata na wiceprezydenta — senatora Eagletona. Młody, szesnastoletni przedsiębiorca dostrzegł wyjątkową szansę i wykupił 5 tysięcy nagle nieaktualnych znaczków i nalepek na samochód z wizerunkiem McGoverna i Eagletona. Zapłacił za nie około 5 centów za sztukę, a wkrótce potem sprzedał je po 25 dolarów za sztukę jako historyczne i rzadkie polityczne pamiątki.

Jest to świetny przykład etycznego oportunizmu. Tak naprawdę jednorazowy zysk, jaki osiągnął ten młody człowiek, nie był żadnym przełomowym osiągnięciem. Ważne jest jednak jego nastawienie — szukając okazji do wykorzystania, dostrzegł możliwość zarobku tam, gdzie inni jej nie widzieli. Nawiasem mówiąc, tym młodym człowiekiem był Bill Gates.

### **Ale ja nie jestem Billem Gatesem**

Aby dojść do przełomowych osiągnięć, nie musisz dorównywać intelektem Billowi Gatesowi, Tedowi Turnerowi, Rupertowi Murdochowi czy Donaldowi Trumpowi.

## **ODKRYJ SWÓJ POTENCJAŁ**

Aby dojść do ważnych, przełomowych osiągnięć, wystarczy zdrowy rozsądek, superlogiczny poziom otwartości umysłu oraz zdolność szybkiej reakcji na bieżące wydarzenia. Nie trzeba mieć wyższego wykształcenia, wysokiego ilorazu inteligencji ani dużych pieniędzy. Przełomowe osiągnięcia najczęściej koncentrują się na ulepszeniu sposobów wykonywania czynności pod względem szybkości, prostoty, efektywności lub logiczności rozwiązań.

Każdy, kto oglądał pierwszy film z serii o Indianie Jonesie *Poszukiwacze zaginionej arki*, pamięta, jak Indy znalazł się w ślepych zaułku na bazarze, a ponaddwumetrowy olbrzym wymachiwał mu mieczami nad głową. Wszyscy myśleli, że już po biednym Indy, ale punktem zwrotnym w sytuacji okazało się wyciągnięcie przez niego broni i zastrzelenie olbrzyma. Do przełomowych osiągnięć można dojść na wiele różnych, niezwykle sposobów.

Przełomowe osiągnięcie to jedynie nowe metody robienia czegoś — *nowe* w Twojej branży, na Twoim rynku, dla Twoich konkurentów lub klientów, ale niekoniecznie nowe dla reszty świata. Przełomem jest wykorzystanie przedmiotów w nowy sposób, zastosowanie nowych przedmiotów w nowy sposób, zastosowanie znanych już produktów w nowej kombinacji, wprowadzenie nowych produktów na nowe rynki lub znanych produktów na dotychczasowe rynki. Przykładem może być Domino's Pizza. Kiedy ta firma wchodziła na rynek, konkurencja nie dostarczała już pizzy do domu, ponieważ taki system był bardzo zawodny. Jednak Domino's ponownie wprowadziło na rynek sprawny system dostaw i to przełomowe osiągnięcie przyniosło firmie miliardy dolarów zysku.

### **Płyn na porost włosów odkryty przypadkiem**

Jakiś wizjoner wpadł na pomysł, jak zbić fortunę na ubocznym skutku działania płynu na trądzik, jakim był porost włosów. Kuchenki mikrofalowe zostały wynalezione zupełnie przypadkiem, kiedy naukowiec, pracując w laboratorium nad falami radiowymi, zostawił swój lunch zbyt blisko źródła energii. To samo dotyczy żółtych karteczek Post-it, które powstały przypadkiem. Kiedy ktoś z firmy 3M odkrył, jakie mogą mieć zastosowanie, stały się rynkowym hitem.

### **Przełomowe osiągnięcia raz jeszcze**

Starbucks ponownie wprowadził do USA europejskie cappuccino, co okazało się „odrodzonym” przełomowym osiągnięciem.

Reklama informacyjna była popularna w latach 50., kiedy telewizja dopiero raczkowała. Potem nastąpiła era reklam jednonumitowych, aż czterdzieści lat później reklama informacyjna znowu była na czasie.

Banki swego czasu poszerzyły swoją ofertę o lizingowanie samochodów, co było efektem rosnących cen samochodów oraz obniżania ulg podatkowych.

### **Masz lepszy pomysł?**

Z badań wynika, że jedynie 61% przełomowych osiągnięć miało miejsce w dużych firmach. Autorami większości świetnych pomysłów są tacy ludzie jak Ty. Na przykład telefon z tarczą numeryczną został wymyślony przez przedsiębiorcę pogrzebowego, a pióro kulkowe — przez rzeźbiarza.

Will Parish, były prawnik i miłośnik ochrony przyrody, był świadomy wzrastających cen energii i kurczących się zasobów paliw kopalnych oraz ogromnych problemów z utylizacją odpadów. Kiedy był w Indiach, jadł posiłek podgrzewany za pomocą spalania krowich odchodów. Tak — krowich odchodów. Parish założył elektrownię spalającą 900 ton krowich odchodów. Parish twierdzi, że łączy teraz zarabianie pieniędzy z robieniem dobrych rzeczy, a magazyn „Fortune” nazwał jego firmę prawdziwie „odchodową”.

W San Diego, w hotelu The El Cortez urodził się pomysł nowego rozwiązania architektonicznego. Kierownictwo doszło do wniosku, że jedna winda, jaka była w hotelu, nie wystarcza do obsługi gości. Zatrudniono inżynierów i architektów, którzy zaproponowali przekucie wszystkich stropów w celu wybudowania drugiej windy. Kiedy specjaliści dyskutowali w lobby o swoich planach, przechodzący obok portier usłyszał ich rozmowę. Zapytał ich, co zamierzają zrobić. Jeden z inżynierów objaśnił mu sytuację i przedstawił proponowane przez nich rozwiązanie. Portier zauważył, że budowanie dodatkowej windy spowoduje spore zamieszanie, a wszędzie będzie się panoszył kurz, pył i gruz. Inżynier zapewnił go, że wszystko będzie w porządku, ponieważ hotel na czas remontu będzie zamknięty. Portier odpowiedział, że w takim razie będzie on bardzo kosztowny, a wiele ludzi pozostanie bez pracy do czasu ukończenia modernizacji. Jeden z architektów zapytał go, czy ma lepsze rozwiązanie. Opierając się na mopie, portier odpowiedział: „Może zbudujecie windę na zewnątrz budynku?”. W ten sposób hotel El Cortez stał się kolebką szeroko stosowanego architektonicznego rozwiązania. Żeby wpaść na najlepszy pomysł z możliwych, niekoniecznie trzeba być specjalistą w danej dziedzinie.

Założyciel firmy Nike, który był zapalonym biegaczem, przy kuchennym stole nalewał gumę do gofrownicy, aby stworzyć jedyną w swoim rodzaju podeszwę pierwszych butów do biegania.

Kiedy wyciągniesz rybę z przereźbli przy temperaturze minus 40 stopni Celsjusza, ta natychmiast zamarza. Jednak Clarence Birdseye, handlarz futer z Labradoru, zauważył jeszcze coś — kiedy ryba się rozmrozi, jej mięso jest w dalszym ciągu delikatne i soczyste, prawie tak dobre, jak świeżo złowionej ryby. To samo sprawdziło



się w przypadku zamrożonego mięsa karibu, gęsi czy zamrożonej kapusty, które na czas długiej, kanadyjskiej zimy trzymał na zewnątrz chaty.

Dzięki swoim obserwacjom Clarence Birdseye stał się bogaty. Proces głębokiego mrożenia, którego Birdseye był pionierem, został wykorzystany do mrożenia żywności i w ten sposób stał się bodźcem do powstania dochodowego sektora oraz rozwoju rolnictwa, które znalazło całoroczny rynek zbytu. W ten sposób powstały produkty, które wcześniej nie istniały, tak jak na przykład zamrożony sok z pomarańczy.

Z powyższych przykładów można wysnuć wniosek, że musisz ciągle szukać nowych i lepszych metod działania, aby zwiększyć ich efekty, wykorzystując do tego to, co inni postrzegają jako przeszkodę.

### **Rusz głową i miej oczy szeroko otwarte**

Pewien chłopiec spojrzał pod nogi i dostrzegł błyszczącą 25-centówkę. Podniósł ją. Był bardzo zadowolony — pieniążek był bezdyskusyjnie jego i nie włożył w jego zdobywanie żadnego wysiłku.

Od tej chwili chodził ze wzrokiem wbitym w ziemię w poszukiwaniu kolejnych skarbów. W całym swoim życiu znalazł 387 pensów, 62 pięciopensówki, 49 dziesięciopensówek, 16 dwuciestopięciopensówek, 2 monety półdolarowe i 6 banknotów jednodolarowych — w sumie 22 dolary i 87 pensów.

Zdobycie tych pieniędzy nic go nie kosztowało, oprócz tego, że nie oglądał 28 742 pięknych zachodów słońca, nie oglądał tęczy, nie widział uśmiechających się wokół niego ludzi ani jak dorastają jego dzieci, jak fruują ptaki. Przegapił również niezliczoną liczbę okazji do osiągnięcia w swoim życiu przełomowych sukcesów.

Sprawy finansowe są bardzo ważne, ale nie marnuj całego swojego czasu na myślenie o groszach. Naucz się być oportunistą z zasadami i dokonywać rzeczy przełomowych. Trzymaj głowę wysoko, miej otwarte oczy i rusz głową.

Musisz szukać pomysłów i rozwiązań. Obserwuj ludzi, analizuj pomysły, metody i zasady działania, jakie wykorzystywane są w innych dziedzinach biznesu i życia niż Twoje. Bądź dociekliwy, daj się ponieść prawdziwej ciekawości i fascynacji sposobami działania w innych branżach oraz rządzącymi tam zasadami.

Miej nieustanny dostęp do informacji na temat twórczych oraz przełomowych rozwiązań i osiągnięć, które odniosły sukces w innych sektorach. Nieważne, czy czytasz *Wprost*, czy *Stal – Metale & Nowe Technologie*, albo czy bierzesz udział w konferencjach na temat handlu czy technologii lub też odwiedzasz dobrze zaopatrzoną księgarnię — zwróć uwagę, jak wiele osób i firm wykorzystuje nowe pomysły, punkty widzenia oraz innowacyjne rozwiązania w rozwijaniu własnej działalności i dążeniu do sukcesu. Przykłady innych ludzi zachęcą Cię do dążenia do przełomowych osiągnięć, będą je stymulować i podtrzymywać.

## **WIELKIE NADZIEJE**

Podpatrz inne segmenty rynku nabywcy, którego nigdy wcześniej nie brałeś pod uwagę. Kiedy zaczniesz dostrzegać istniejące tam powiązania, zadaj sobie pytanie, w jaki sposób inni ludzie stosują produkty, wykonują czynności, sprzedają i dostarczają towary, świadczą usługi, produkują, konkurują ze sobą i prosperują.

Czeka na Ciebie ogromnie dużo przełomowych osiągnięć w wielu różnych dziedzinach związanych z działalnością biznesową... a tak mało czasu na ich dokonanie. Jest tak wiele źródeł, z których możesz czerpać pomysły i je przyswajać dzięki nowemu sposobowi myślenia. Dlatego musisz zacząć od zaraz i kontynuować do końca życia!

Nie musisz być Einsteinem, żeby spojrzeć na swój biznes czy karierę z nowej perspektywy i odrzucić tradycyjną mentalność stada, która dyktowała Ci, żeby robić coś *w taki, a nie inny sposób*, ponieważ tak zawsze było.

## **Czas na działanie**

Cokolwiek, jakkolwiek i kiedykolwiek robisz, *musisz znaleźć* lepsze metody działań, aby optymalizować ich rezultaty. Jednak maksymalizacja i dochodzenie do przełomowych osiągnięć to coś więcej niż dochodzenie do jak największych zysków, obrotów, efektywności, wydajności działania, możliwości czy inwestycji. Oznacza to również osiągnięcie najlepszego rezultatu przy zaangażowaniu minimum czasu, wysiłku, kosztów i ryzyka, a o tej zasadzie niewiele ludzi myśli czy wprowadza ją w życie. Pomyśl, jak najlepiej wykorzystać swój czas, pieniądze i wysiłek.

## **Zasadnicze cele**

Aby dojść do jak największej liczby przełomowych osiągnięć, powinieneś skoncentrować się na podstawowych celach, które za ich pomocą będziesz realizował. To właśnie wizja sukcesu pomoże Ci się skupić na przełomowych osiągnięciach.

- W każdej sytuacji szukaj ukrytych możliwości, jakie mógłbyś wykorzystać.
- Co trzy miesiące staraj się odkryć dla swojej firmy lub pracodawcy przynajmniej jedno źródło przychodów.
- Postaraj się, aby każde Twoje działanie i każda podjęta decyzja przyniosły jak najlepsze efekty.
- Zbuduj podstawę umożliwiającą realizację przełomowych osiągnięć, która opierałaby się na wielu różnych źródłach generowania pomysłów, zamiast na jednym.
- Jednym z przełomowych celów, do którego powinieneś stale dążyć, jest stworzenie takiego własnego wizerunku lub wizerunku firmy czy produktów, który w oczach klientów byłby wyjątkowy i korzystniejszy.

## **ODKRYJ SWÓJ POTENCJAŁ**

- Im większe wartości lub korzyści możesz zaoferować klientowi, tym większe znaczenie ma przełomowe osiągnięcie.
- Przełomowe osiągnięcie ma pomóc Tobie lub Twojej firmie w uzyskaniu jak największej przewagi za pomocą każdego podejmowanego przez Ciebie działania biznesowego.
- Szanse na przełomowe osiągnięcia wzrastają proporcjonalnie do ilości wysiłku włożonego w takie działania jak networking, burza mózgów lub planowanie, wykonywane wspólnie z podobnie myślącymi, dążącymi do sukcesu ludźmi działającymi poza Twoją branżą.
- Twoim celem w dążeniu do przełomowych osiągnięć jest wykorzystywanie pomysłów do tworzenia większej wartości, którą oferujesz innym ludziom.
- Przełomowe osiągnięcia podsycają myślenie o rozwoju.
- Z myślenia o rozwoju biorą się przełomowe osiągnięcia... to zawsze idzie w parze.
- Z drugiej strony, najlepsze przełomowe osiągnięcia niwelują ryzyko i opór. Dlatego łatwiej powiedzieć „tak” niż „nie”.
- Wykorzystuj jak najwięcej sprawdzonych praktyk stosowanych w innych sektorach lub dziedzinach, przyjmując ich filozofię i metody.

### ***Działania krok po kroku***

**P**omyśl o zerwaniu z konwencjonalnym podejściem, jakie do tej pory najczęściej stosowałeś w różnych dziedzinach kariery lub działalności biznesowej. Rozbij czynności na wiele mniejszych. Wykonując każdą z nich, możesz dążyć do przełomowych osiągnięć. Wyobraź sobie, że zaczynasz postrzegać niewykorzystane szanse jako nowe możliwości. Sporządź listę zewnętrznych źródeł informacji o praktykach biznesowych stosowanych w innych branżach, które mógłbyś wykorzystać.

Zidentyfikuj największe i najłatwiejsze szanse na realizację swoich przełomowych osiągnięć. Postaraj się wymyślić w 30 minut 30 innowacyjnych pomysłów, które mógłbyś zrealizować w 30 różnych dziedzinach biznesu lub kariery. Spróbuj następnie znaleźć 20 niewykorzystanych możliwości, które masz w zasięgu ręki. Wymyśl 10 możliwych do przetestowania sytuacji, które w razie odniesienia sukcesu stałyby się Twoim wielkim przełomowym osiągnięciem. Stwórz listę (i ciągle ją uaktualniaj) jak największej liczby przełomowych osiągnięć w innych branżach. Na koniec zacznij stosować nowy sposób myślenia w przypadku wszystkich tematów omawianych w następnych rozdziałach.