

#20. Pułapki w partnerstwie - jak ich uniknąć

Posiadanie partnera w biznesie może być zarówno błogostawieństwem, jak i katastrofą. Smutną rzeczywistością jest to, że partnerstwa mają wysoki wskaźnik niepowodzeń z powodu problemów między samymi partnerami, a nie z biznesem. Miałem kilka partnerstw, ale tylko jedno naprawdę zadziało. W tym przypadku partnerzy milczeli i bardzo wspierali. Największym problemem w związkach partnerskich jest to, że partnerzy spędzają dużo czasu na planowaniu miesiąca miodowego, a nie planują rozvodu. Mam na myśli to, że pewnego dnia może się okazać, że Twój partner biznesowy doprowadza Cię do szaleństwa i nie będziesz już chciał być z nim związany. Jeśli masz pisemny plan i porozumienie co do tego, co zrobić w tej sytuacji, po prostu go wyciągasz i wdrażasz; to jak biznesowa umowa przedmałżeńska. Jeśli jednak nie masz umowy, sprawy mogą nagle stać się brzydkie. Wspomniałem wcześniej, jak ważne jest ustalanie realistycznych celów i budżetów. Jeśli masz partnera, zawsze istnieje szansa, że związek po prostu nie zadziała – niezależnie od tego, jak blisko jesteście dzisiaj jako przyjaciele lub krewni. Jeśli dojdzie do etapu, w którym musisz rozstać się z firmą (a poznasz ten czas, gdy nadejdzie), musisz mieć to, co powszechnie nazywa się strategią wyjścia. Jest to po prostu plan, który określa, w jaki sposób Ty lub Twój partner możecie wyjść z biznesu przy minimalnych szkodach i stratach. Zdecydowanie zalecam, aby podczas zakładania firmy zaplanować trochę pieniędzy, aby prawnik sporządził umowę o rozwiązaniu partnerstwa, która jest formą prawną strategii wyjścia. Zawarcie takiej umowy leży w interesie zarówno Twoim, jak i Twojego partnera. Ważne jest, aby wszystkie strony były w pełni świadome, co to oznacza i jakie są konsekwencje jego podpisania. Zasadniczo dokument dotyczący strategii wyjścia zwykle daje pozostałemu partnerowi pierwszą opcję wykupu odchodzącego partnera po cenie ustalonej we wcześniej uzgodniony sposób. Namalowałem dość ponury obraz związków partnerskich, a ty możesz teraz z niepokojem patrzeć przez biurko na swojego partnera. Jednak, jak każdy związek, udane partnerstwo biznesowe może być bardzo satysfakcjonujące emocjonalnie i finansowo. Wszystko sprowadza się do komunikacji i współpracy. Jeśli masz szczęście mieć silne partnerstwo, gratulacje; jeśli jesteś zaangażowany w niezręczną współpracę, spróbuj to rozwiązać. Wszyscy moi doradcy skomentowali to samo: partnerzy są często złem koniecznym. Możesz potrzebować ich pieniędzy, ich wiedzy lub kombinacji tych dwóch. Upewnij się, że wszystko jest na piśmie i zaplanuj dzień, który, jak masz nadzieję, nigdy nie nadejdzie.

#21. Buduj relacje z dostawcami

Dostawcy są ważną częścią każdej firmy. Dobre relacje z dostawcami pomogą Ci przetrwać trudne czasy. Większość relacji z dostawcami zaczyna się nieco słabiej, a obie strony w pewnym sensie sprawdzają się nawzajem. To, jak traktujesz swoich dostawców, będzie odgrywać dużą rolę w tym, jak oni traktują Ciebie. Często słyszę, jak ludzie narzekają na to, jak opieszali są ich dostawcy; o tym, jak są niewiarygodni i zawsze ich zawiodą. Czasami wydaje mi się to dość zabawne, ponieważ widziałem, jak te same firmy robią to samo swoim klientom. Jak każda relacja musi być zbudowana na solidnych fundamentach. Jeśli staniesz się znany z tego, że zawsze dzwoniisz, aby złożyć skargę, twoi dostawcy wkrótce zmęczą się słuchaniem od ciebie. Bądź profesjonalny i uprzejmy i staraj się nawiązać kontakt z osobami w firmie. O wiele łatwiej jest zadzwonić do Steve'a, kierownika sprzedaży, i poprosić go, aby przesłał ci pilnie potrzebną część jako osobistą przysługę, zamiast przechodzić przez morze anonimowych twarzy, które prawdopodobnie powiedzą „nie” jako odruch. Podobnie, jeśli masz chudy miesiąc i brakuje Ci gotówki, Twoi dostawcy muszą być na miejscu. Jeśli jesteś złym płatnikiem, oni może już nie chcą się z tobą zajmować. Jeśli jest to tylko sytuacja tymczasowa i masz dobre relacje z dostawcami, biznes prawdopodobnie będzie przebiegał normalnie. Potrzebujesz swoich dostawców, a oni potrzebują Ciebie. Dlaczego nie współpracować i nie ułatwić wszystkim życia? Miałem klienta, który zawsze wymagał pilnego wykonania druku. Każda praca była rozpaczliwie pilna i musiałem przekazać tę wiadomość drukarniom. Jednak gdy każde zamówienie było pilne, drukarze przestawali je tak

traktować. Potem, kiedy naprawdę potrzebowałem pilnie wykonać innej pracy, trudno było sprawić, by drukarze potraktowali mnie poważnie. Musiałem usiąść i wyjaśnić klientowi, że musi albo zweryfikować terminy składania zamówień, albo zamówić większe ilości, aby pomóc złagodzić problem, który nieumyślnie spowodował. Teraz proszę moich klientów o realistyczne terminy dla ich wymagań dotyczących druku. Odpowiednio zaznaczam zlecenie i mam umowę z drukarzem, która mówi, że zrobią wszystko, co w jej mocy, aby wykonać zlecenie zgodnie z moim terminem. Tam, gdzie to możliwe, poświęcam tyle czasu, ile mogę, a naprawdę pilne zadania są teraz wykonywane bardzo szybko. Każdy wygrywa. Wiele osób używa słowa „pilne” w zamówieniach, wiadomościach telefonicznych i e-mailach. Rób to tylko wtedy, gdy jest to naprawdę pilne, w przeciwnym razie ludzie przestaną cię traktować poważnie, a ostatnimi osobami, których potrzebujesz w tej kategorii, są twoi dostawcy.

#22. Zbuduj relację z właścicielem

Kochaj ich lub nienawidź, właściciele odgrywają dużą rolę w każdym biznesie. Jeśli planujesz kupić firmę lub wynająć przestrzeń, najpierw odrób trochę pracy domowej od właściciela. Miałem kiedyś biuro, w którym toalety były wspólne dla sześciu innych firm. Jako toalety publiczne obowiązkiem właściciela było ich czyszczenie i konserwacja. Pewnego dnia otrzymaliśmy pismo mówiące, że jako grupa używamy zbyt dużo papieru toaletowego i od tej pory będziemy musieli dostarczać własny. To oczywiście było śmieszne i skłoniło mnie do pytania właściciela, czy mamy wręczać naszym klientom rolkę papieru toaletowego w drodze do toalety. Jeśli masz dobre relacje z właścicielem, Twoje życie biznesowe będzie znacznie łatwiejsze. Nasza firma mieści się w wieżowcu należącym do znanej japońskiej firmy. Słyszałem różne plotki o tym, jak trudna może być firma, więc z pewnym niepokojem rozpocząłem negocjacje w sprawie wynajęcia biura. Od pierwszego dnia firma i jej przedstawiciele byli fantastyczni - w 100 procentach wspierający, przyjacielski, miły w kontaktach i wyrozumiały. Przysłali mi nawet kwiaty podczas niedawnego pobytu w szpitalu, a teraz nasza firma pracuje nad wieloma projektami marketingu nieruchomości. To ulica dwukierunkowa. Płacimy czynsz na czas (no, przez większość czasu) i wydaliśmy dużo pieniędzy na wyposażenie naszych biur. Przyciągamy klientów do budynku i dodaliśmy profesjonalizmu części budynku, która była zniszczona i zaczynała wyglądać na pustą. W innym przypadku zostałam eksmitowana w krótkim czasie, ponieważ nie miałam legalnej umowy najmu, tylko prosty list intencyjny, a wynajmujący chciał przestrzeń dla siebie. To bardzo traumatyczne i kosztowne doświadczenie pokazało, jak ważne jest, aby prawnik przeczytał wszelkie dokumenty najmu. Bardzo ważne jest, abyś znał i rozumiał swoje prawa jako najemcy. Mój najnowszy dokument najmu ma ponad 100 stron, zawiera tyle klauzul i techniczno-prawnych rozmów, że większość ludzi nie miałaby szansy go zrozumieć. Chociaż nie było nic celowo złego w umowie najmu, mój prawnik zidentyfikował kilka punktów, które mogły budzić obawy w dalszej części linii. Wydając 500 dolarów na przegląd umowy najmu, zostałem uspokojony, a moi właściciele wprowadzili kilka poprawek, które uszczęśliwiły nas oboje. Istnieje wiele organizacji, które mogą zaoferować doskonałe porady dotyczące Twoich praw jako najemcy, a jeśli potrzebujesz pomocy, szybkie przeglądanie Internetu pozwala znaleźć nazwy i dane kontaktowe tych organizacji. Jak zawsze, lepiej zapobiegać niż leczyć, więc upewnij się, że wszystkie zadania domowe i porady prawne zostały zakończone, zanim nawet pomyślisz o podpisaniu umowy najmu. Twój właściciel ma żywotny interes w sukcesie Twojej firmy. Oznacza to, że co miesiąc otrzymują czek czynszu. Jeśli zbankrutujesz, nikt nie wygra. Zdecydowanie sugeruję, abyś dołożył wszelkich starań, aby pracować razem jako zespół. Opłaca się również rozejrzeć się, jeśli chodzi o wynajem lokalu. Wszystko jest do pewnego stopnia negocjowane, a nawet jeśli właściciel nie będzie negocjował ceny najmu, być może są inne obszary, w których mogą być bardziej przychylni.

#23. Buduj relacje z profesjonalnymi doradcami

Zachęcam wszystkich czytających do korzystania z profesjonalnych doradców, w tym księgowych, doradców finansowych i radców prawnych. Szczerze wierzę, że powinieneś zasięgnąć profesjonalnej porady zawsze, gdy potrzebujesz pomocy spoza swojej dziedziny doświadczenia. Co najważniejsze, zrób to jak najszybciej; nie czekaj, aż problem się pogorszy, zanim wezwiesz kawalerię. Ważne jest budowanie relacji z profesjonalnymi doradcami. Nie patrz na nich tylko jak na osoby, które wystawiają Ci rachunki za godzinę. Jeśli to możliwe, poznaj ich i ich sposób myślenia. W kulturach azjatyckich dużo czasu spędza się na poznawaniu ludzi. Mój przyjaciel pracuje obecnie w Korei, zakładając duże akwarium. Dużo podróżował i odbył wiele podróży handlowych do Korei w przeszłości, ale odniósł bardzo mały sukces. Spędziwszy tam trochę czasu, zdał sobie sprawę, że chodzi o budowanie relacji. Koreańczycy lubią cię poznać, zanim zrobią z tobą interesy. W przeszłości mój przyjaciel próbował odwiedzić jak najwięcej firm; teraz zdaje sobie sprawę, że lepiej by poświęcić swój czas na odwiedzenie tylko jednej firmy podczas każdej podróży, poświęcając jak najwięcej czasu na poznanie kluczowych osób i umożliwienie im poznania jego. Jako ktoś, kto nalicza opłaty godzinowe i zalicza się do kategorii profesjonalnego doradcy, muszę przyznać, że jestem wybredny w kwestii tego, z kim robię interesy. Jeśli nie podoba mi się konkretna osoba lub firma, dołożę wszelkich starań, aby nie pracować dla niej. Wszyscy moi klienci są przyjaciółmi i chociaż nie spotykam się z nimi zbyt często, robię wszystko, aby pomóc im w każdy możliwy sposób i wiem, że zrobiliby to samo dla mnie. Traktuj swoich profesjonalnych doradców jak ludzi. Szanse na to, że nie obciążą cię za całą pracę, którą faktycznie wykonują, a jeśli ci się spodoba, atrament będzie zwykle nieco jaśniejszy na fakturze. Rozwijaj długoterminową relację ze swoimi doradcami i upewnij się, że wiedzą, dokąd zmierzasz i jaką rolę chcesz, aby odegrali w dotarciu do celu.

#24. Buduj relacje z ludźmi z Twojej branży

W większości branż istnieją dwie odrębne grupy: ci, którzy chcą dzielić się informacjami; i tych, którzy chcą wszystkiego pilnować, traktując wszelką wiedzę jako ściśle tajną. Z mojego doświadczenia wynika, że ci, którzy chcą dzielić się informacjami, często odnoszą znacznie większe sukcesy, ponieważ otrzymują tyle informacji, ile przekazują. Mocno wierzę w wymianę informacji. Rozmowa z innymi współpracownikami z branży, którzy są otwarci, może być bardzo korzystna, aby sprawdzić, czy dzielą się Twoimi przemyśleniami na temat aktualnych trendów w branży, nowych metod, nowych produktów i tak dalej. To w końcu sprawia, że każda branża rośnie i rozwija się. Bardzo ciężko pracuję, aby nawiązać silne relacje z kolegami z branży. Jest to nieco łatwiejsze dzięki temu, że mieszkam w małym regionalnym mieście, ponieważ zwykle poznaję innych graczy w trakcie moich codziennych kontaktów biznesowych. W większych miastach może to być trudniejsze, ale często grupy branżowe są bardziej zorganizowane, z większymi członkami, co pozwala na więcej funkcji, spotkań i konwencji. Współpraca z rówieśnikami z branży umożliwia dzielenie się sukcesami i porażkami. Jeśli możesz podzielić się doświadczeniem, które pomaga zapobiec popełnieniu tego samego błędu przez współpracownika z branży, robisz coś więcej niż dobry uczynek; budujesz własną wiarygodność jako profesjonalista. To także wspaniałe uczucie móc usiąść ze swoimi rówieśnikami, niezależnie od tego, czy jesteś kwiaciarzem, czy flecistą, i móc otwarcie rozmawiać o problemach, których możesz doświadczać. Dobrze wiedzieć, że nie jesteś jedyną osobą, która je posiada (i są szanse, że nie). Osoby, które odniosły sukces w biznesie, nie boją się być otwarci i szczerzy w stosunku do swoich kolegów z branży. Mogą trzymać konkretne szczegóły blisko siebie (z czym się zgadzam), ale są wystarczająco bezpieczni w swoich umiejętnościach, aby być chętnymi uczestnikami uczciwej wymiany informacji.

#25. Znajdź równowagę między pracą a domem

To trudne zadanie na wielu frontach. Aby rozwijać swój biznes, musisz być w stanie pracować na tyle, aby trzymać wilki na dystans i zrelaksuj się na tyle, aby rodzina zapamiętała Twoje imię. Większość ludzi

biznesu ma problem ze znalezieniem równowagi między tym. Mam tendencję do bycia pracoholikiem i dopiero kiedy wracam do domu i znajduję kilka walizek leżących przy drzwiach wejściowych, uświadamiam sobie, że zaniedbuję rodzinę i lepiej coś z tym zrobić. Często problem można rozwiązać za pomocą prostego szkolenia z zarządzania czasem, ale jest to również kwestia ustalenia priorytetów. Kiedy jesteś zajęty własnym biznesem, jest to bardzo ekscytujące. Lubisz spędzać czas na robieniu wszystkich drobiazgów, które sprawiają, że czujesz się, jakby to była Twoja własna firma. Czasami samo siedzenie w sklepie lub biurze po godzinach może być bardzo inspirujące, ale problem polega na tym, że praca wkrótce przejmuje kontrolę i zaczynamy wchodzić w standardowe usprawiedliwienie: „Muszę tak ciężko pracować, aby pokryć rachunki”. Pewnego dnia zdałem sobie sprawę, że Nie musiałem pracować przez długie godziny pracy, które naprawdę cieszyło mnie uczuciem męczeństwa, którego doświadcza wielu właściciele małych firm. Lubiłem narzekać na to, jak trudne były rzeczy i jak ciężko musiałem pracować, a inni właściciele małych firm kiwali głowami ze zrozumieniem. To ładunek dorsza. Problem większości z nas polega na tym, że pracujemy po godzinach, ale nie wiemy, jak pracować wydajnie, więc połowa dnia jest zmarnowana. W rezultacie w każdy weekend musimy pracować, żeby nadrobić zaległości. I kiedy ubolewamy nad koniecznością pracy w kolejny weekend, nasi znajomi z małych firm poklepują nas po plecach, mówiąc, że rozumieją, jakie to trudne. Wiem, że są chwile, kiedy pieniądze są napięte. Siedzenie w warsztacie i czyszczenie kluczy o północy nie pomoże. W rzeczywistości wyrządzi więcej szkody niż pożytku. Jeśli chcesz rozwijać się w biznesie, musisz nauczyć się efektywnie wykorzystywać swój czas i pracować mądrzej. Nie próbuj wygrać nagrody męczennika miesiąca – zamiast tego idź po nagrodę za efektywność. Większość znanych mi ludzi sukcesu pracuje w stosunkowo krótkich godzinach – pracują kiedy chcą, zarabiają więcej wraz z wiekiem i wiedzą, jak dobrze się bawić. Bardzo rzadko słyszę, jak narzekają na to, jak ciężko pracują. Wszyscy rozumieją męczeńską przejażdżkę kolejką górską i nauczyli się z niej wyrosnąć i zmienić postrzeganie, że ponieważ pracujesz dla siebie, musisz pracować po sto godzin tygodniowo. Jeśli chcesz przetrwać w biznesie i rozwijać swój biznes, musisz nauczyć się pracować mądrzej i pogodzić życie domowe z życiem zawodowym. Upewnij się, że Twoje cele obejmują zarówno cele osobiste, jak i biznesowe.

#26. Użyj mediacji w celu rozwiązania konfliktu

Wszyscy mamy do czynienia z konfliktami w naszych firmach. Może pochodzić od niezadowolonego klienta, niezadowolonego pracownika, właściciela, kogoś, komu jesteś winien pieniądze, partnera lub kogoś, kto podejmuje kroki prawne przeciwko Tobie. Radzenie sobie z konfliktem może być bardzo przygnębiające, a jeśli nie wiesz, jak to zrobić, skutki mogą być różne, od kiepskich po katastrofalne. Wiele firm prawniczych korzysta obecnie z profesjonalnych mediatorów, aby pomóc w rozwiązaniu impasu w sporach. Ma to na celu uwolnienie sądów, które są powoli zapychane przez dziesiątki tysięcy stosunkowo drobnych spraw sądowych, które nigdy nie powinny dotrzeć tak daleko, jak sala sądowa. Cel mediacji jest prosty: spróbować skłonić obie strony do negocjacji i rozstrzygnięcia sporu bez ponoszenia dodatkowych kosztów i marnowania więcej czasu. Aby mediacja zakończyła się sukcesem, obie strony muszą zgodzić się na traktowanie mediatora jako bezstronnego i wysłuchanie jego rad. Rolą mediatora jest znalezienie rozwiązania możliwie najbardziej sprawiedliwego dla obu stron. Mediacja nie jest łatwą drogą, ale jest o wiele łatwiejsza i tańsza niż pójście do sądu. Dzięki mediacji obie strony wygrywają i obie przegrywają w różnym stopniu. W postępowaniu sądowym jedna strona wygrywa, a druga przegrywa. Wspaniale, jeśli wygrasz, ale nie tak wspaniale, jeśli przegrasz. Nawet jeśli wygrasz, często nie jest to warte ze względu na koszty prawne, których nie można odzyskać, stracony czas i stres. Mediacja może być stosowana na mniejszą skalę w miejscu pracy. Jeśli masz problem, który wymaga rozwiązania z członkiem personelu, spróbuj znaleźć kogoś, kto będzie dla Ciebie mediatorem. Ważne jest, aby ta osoba została uznana za akceptowalną przez obie strony – nie możesz po prostu ogłosić, że twój brat Bill będzie mediował, czy drugiej stronie się to podoba, czy nie. Mediacja jest formą szacunku. Okazując szacunek drugiej stronie, wygrywa się połowę bitwy. Mówisz,

że słyszysz ich skargę i rozumiesz, że jest to dla nich ważne, a co za tym idzie, że jest to ważne dla ciebie, na tyle ważne, aby szukać mediacji. Wielu emerytowanych polityków idzie w tę dziedzinę. Nie wiem, czy jest to dobra reklama dla mediatorów, czy nie, ale nie mam wątpliwości, że mediacja może rozwiązać wiele problemów i pozwolić na wykonanie zadania. Dwoma głównymi czynnikami, o których należy pamiętać w przypadku tej dopalacza, są jak najszybsze rozwiązanie konfliktu (im dłużej trwają bitwy, tym gorzej się stają) i przygotowanie się do negocjacji w celu rozwiązania problemu. Nikt nie wygrywa długiej, przeciągającej się kłótni ani konfliktu.

#27. Zaakceptuj, że inni mogą nie podzielać twojego entuzjazmu

Może się to wydawać dziwnym tematem na wskazówkę dotyczącą boostera, ale ma to na celu podkreślenie faktu, że istnieje wiele aspektów rozwoju firmy, a nie tylko zestawienia zysków i strat. Wszyscy możemy dać się ponieść emocjom, kiedy zostajemy właścicielami firmy. Kochamy to co robimy i jesteśmy tym bardzo podekscytowani. Mam przyjaciela, który sprzedaje rośliny na całym świecie. Jest tak namiętny, że w chwili, gdy wspomnisz o czymkolwiek, co ma związek z roślinami, jego oczy się rozjaśniają, a jego entuzjazm rozpala się. Uważam, że biznesowa strona tego, co robi, jest fascynująca; jednak inni mogą łatwo uznać to za nudne. Mógłbym (i robię) rozmawiać o marketingu przez cały dzień. Kocham to. Większość ludzi ma ograniczoną tolerancję i zwykle mogą stwierdzić, kiedy osiągnęli próg znudzenia. Nie oznacza to, że nie są zainteresowani tym, co robimy; oznacza to po prostu, że nie są tak zainteresowani jak my. Musisz zaakceptować fakt, że inni ludzie mogą nie stać na rękach za każdym razem, gdy zdobywasz nowego klienta. Niedawno otrzymałem telefon od mojego wydawcy z informacją, że 10 000 egzemplarzy mojej pierwszej książki zostanie przetłumaczonych i wydrukowanych w Chinach. Robiłem cartwheels. Cały zespół w biurze powiedział: „To świetnie, ale co zrobimy z ogłoszeniem w gazecie dla klienta, który musi być na 14:30, oraz z kampanią badania rynku, która ma się rozpocząć jutro, a my nie sfinalizowałeś kwestionariusza?” Moja radość trwała około 30 sekund, po czym wróciłem do pracy. Na początku trochę mnie to zraniło, ale potem zdałem sobie sprawę, że chociaż mój zespół był bardzo zadowolony z mojego sukcesu, w tej chwili mieli inne rzeczy do załatwienia, które były dla nich ważniejsze. Pod koniec dnia, wychodząc z biura, wszyscy postanowili przyjść i pogratulować mi. Zaakceptuj, że nie wszyscy będą podzielać twoją pasję i entuzjazm związany z tym, co robisz, lub doświadczać twoich prób i cierpień tak, jak ty. Należy pamiętać, że nie należy brać tego do siebie. Jesteś swoim własnym mistrzem produktu i nikt nigdy nie będzie tak podekscytowany jak Ty. Prosperowanie w biznesie oznacza, że nie denerwujesz się ani nie obrażasz, gdy inni nie dzielają Twojego entuzjazmu