*Делайте то, во что верите, и верьте в то, что делаете.*

*Все остальное — пустая трата энергии и времени.*

*Нисаргадатта Махарадж*

СИЛА ВЕРЫ

Как верить в компанию, продукт, персонал и как это может помочь создать устойчивый бизнес.

Это не эссе о религии на рабочем месте. И это не талмуд о ценностях или руководящих принципах, хотя они, конечно, пересекаются и лежат в основе всего того, о чем я повествую вам в этой статье. Эта часть о вере, в единственном смысле этого слова. Этот материал о том, что каждый из нас – личность, которая имеет свое мнение о собственной работе, окружающих людях, продуктах компании и проблемах, с которыми приходится сталкиваться каждый день.

1. Вера в бизнес

Любая организация обойдет конкурентов, если люди, которые в ней работают, верят в то, чем они занимаются. Когда они верят в свою работу, они отдают большую часть энергии и страсти, чтобы создать еще нечто большее, чем они имеют на данный момент. За редкими исключениями, люди хотят верить, что они являются частью большой организации, что их работа имеет значение, что они продают хороший продукт. Работа организатора – это работа в качестве лидера, которому предстоит воплотить этот сценарий в реальности.

Екатерина Петрова – на данный момент директор преуспевающего небольшого, но уютного кафе долгое время посвятила себя школе. Она была учителем, но, в конце концов, решила работать в кафе. Очень долгое время Екатерина чувствовала себя неудовлетворенной в жизни. Она немного зарабатывала, большая часть растрат уходила на оплату жилищно-коммунальных услуг и еды. Но теперь девушка верит в свою работу, и именно это помогло ей подняться по карьерной лестнице и открыть свое кафе.

Успех любой компании базируется на вере. Я убедился в том, что такая маленькая неприметная, на первый взгляд, вещь как энергия способна, в итоге, стать отправной точкой для развития большого бизнеса.

1. Вера в работу

Даже, когда люди верят в организацию в целом, всегда остается отдельный вопрос – верят ли они в работу, которой занимаются сами на данный момент. Многие предприниматели понимают, но запоздало, как много факторов влияет на успех или его отсутствие - любой проект, инициатива или проект, который мы принимаем, независимо от разумных данных или убедительных проектов, люди, которые не считаются с результатами своей работы, рано или поздно обречены на провал в карьерной сфере. Работа в таких случаях впустую приносит аналогичные плоды, и никто из нас не хочет и не может зазря отдавать личное время в пустоту.

И все же, не только одна вера способна обеспечить успех в бизнесе. Качество продукта не будет волшебно только потому, что люди верят. Но низкий уровень веры почти всегда способен свести эффективность того, что мы делаем на нет.

1. Вера в продукт

Если люди не обладают достаточной верой в то, что они продают, продажи непременно скользят вниз. Анна Лофгрен, которая отдала 11 лет продажам, поведала: « Я не могу выйти и продать продукт, в который я не верю. Но, когда я верю в то, что делаю, приобретенный опыт никогда не является для меня продажей, это своего рода обмен с компенсацией. Я никогда себя не воспринимала конкретно лишь продавцом товара».

1. Вера в Себя

Любой эксперт в сфере HR скажет, что успешная организация деятельности подразумевает найм людей, которые верят в себя, выглядят спокойно и солидно. Вы могли бы, конечно, назвать это уверенностью, но имеются в виду скорее заземленные черты характера, не дерзкие, что присуще некоторым людям. Организатор должен помочь сотруднику увидеть и дать шанс поверить в себя, в свой успех, ум, силу и талант, необходимых для того, чтобы преуспеть в нашем мире.

1. Вера в штаб

Большинство компаний признают, что сила веры в коллег является важным фактором для достижения того, что в конечном итоге является всеобщей целью. Управляющий одной из успешных пекарен уверен, что один из эффективных способов управления - способность в нужную минуту взять время, чтобы выслушать убеждения других сотрудников. Это простое действие может делать чудеса для развития чувства принадлежности у коллег.

1. Что вы считаете, то и получите

Заблаговременное планирование – дело сложное. Хорошее планирование бизнеса дает четкое понимание того, что происходит. Конечно, просчет действий не всегда способен предотвратить экономический коллапс или починить сломанную посудомоечную машину в столовой, но многолетний опыт + планирование = огромное вложение в успех компании.

1. Вера в босса

Если команда не верит в тренера, если музыканты не верят в дирижера, если персонал не верит в босса, большинство таких организаций обречены заведомо на проигрыш. Это не определяет, что бизнес не будет работать, просто весомый кусок пирога, часть огромного пазла, ключевой ингредиент будет отсутствовать. Это как ваниль на хлебобулочном изделии: случайный наблюдатель, возможно, даже не заметит, но разница все равно есть. Со временем рамки стираются, становятся все менее убедительными, и, в конечном итоге, бизнес, скорее всего, развалится.

1. Вклад в будущее

Одной из проблем, с которой сталкиваются практически любой бизнес или команда – как лавировать бизнес-кораблем между проблем в трудные времена. Справедливо или нет, но реальностью является то, что организации с установленными рамками успеха более устойчивы и стабильны. А рамки успеха, прежде всего, устанавливаются сотрудниками, которые верят в себя, в организацию и в стоимость выполняемой работы. Стоимость работы, конечно, увеличивает шансы организации на успех, ведь она привлекает лучших кадров для выполнения производственных задач.

http://quickbooks.intuit.com/r/business-planning/what-is-a-lean-business-plan-and-how-do-you-write-one