

# Poslovna psihologija



Christian D. Larson

 Bird Publisher  
2023

Naslov izvornika:

**„Business psychology“; Christian D. Larson**

Copyright © Bird Publisher, 2023

# Vsebina

- Predgovor ... 7
1. Zakonitosti in metode, ki nam zagotovijo uspeh ... 11
  2. Štirje temeljni in bistveni dejavniki poslovnega uspeha ... 25
  3. Splošna pravila poslovnih spretnosti in dosežkov ... 39
  4. Potreba po močni osebnosti ... 53
  5. Znanost poslovnega uspeha ... 65
  6. Tridelni temelj poslovnega uspeha ... 75
  7. Sedem dejavnikov poslovnega uspeha ... 85
  8. Uporaba svojih umskih zmožnosti pri doseganju praktičnih poslovnih dosežkov ... 95
  9. Praktična pravila poslovne psihologije ... 107
  10. Nov način ustvarjanja ... 121
  11. Kako v praksi uresničimo izjemne dosežke in realiziramo zastavljene cilje ... 129
  12. Psihološki moment ... 141
  13. Moč osebnega videza ... 153
  14. Raba in kultivacija osebnega magnetizma ... 163
  15. Kako uporabiti moč želje ... 171
  16. Kako uporabiti moč volje ... 179
  17. Nov pomen dobrega poslovanja ... 191  
Nekaj besed o avtorju ... 199

# Predgovor

Namen te knjige ni predstaviti popolne oziroma razširjene študije psihologije, kot se uporablja v poslovnem svetu; to bi bilo preobsežno; poleg tega pa ima večina praktičnih poslovnežev raje kratke in zgoščene predstavitve najboljših metod, ki so znotraj poslovne psihologije nastale s preizkušanjem oziroma so bile potrjene in preizkušene v poslovni praksi. In ravno to je namen vsakega posameznega poglavja v tej knjigi.

Praktični študij poslovne psihologije je nastal pred kratkim, a je vseeno na tem prostranem področju že toliko narejenega, da se znotraj tega najde rešitev za skoraj vsako potrebo podjetnikov, ker je ta veja psihologije že sama po sebi orientirana na praktična področja znotraj omejitev možnega. In to je v resnici tudi zelo dobro, ker znotraj tega področja ni videti nobenih omejitev psihološkega vidika človekovih poslovnih zmožnosti.

Psihološka plat je zagotovo najbolj pomembna in vse ima svojo psihološko plat. Psihološko plat poslovnega sveta zdaj prepoznavajo vsi ozaveščeni poslovneži in ti ponosno priznavajo, da so praktično vsi veliki napredki, ki so jih nedavno uspeli doseči tako v graditvi njihovega posla kot tudi pri graditvi bolj učinkovitega samega sebe, izvirali iz študija praktične poslovne psihologije. A preučevanje tega področja zaradi tega ni novost; ravno nasprotno, postalo je nujno.

Poslovnež ima vsekakor bolj malo časa za razširjeno oziroma bolj tehnično preučevanje svojega področja; zato je delo na področju poslovne psihologije treba usmeriti neposredno na problem, s katerim se ukvarja, in to mu mora omogočiti, kolikor je le mogoče, veliko količino praktičnih informacij, ki jih potrebuje. Na prihodnjih straneh bomo svoj napor usmerili prav v zadovoljitev te njegove potrebe; zato bo ta vsebina mogoče videti izjemno zgoščena, a bo vsak védel, zakaj je tako.

Posebno pozornost bomo namenili možnosti razvoja eksaktne poslovne znanosti, znanosti, ki nam bo, če jo bomo uporabili, zagotovo omogočila uspeh; in naš cilj je, da prav vsaka stran v tej knjigi odraža duh te možnosti, ki hitro postaja aktualna kot – prvič, da lahko na teh osnovah vsi poslovneži delujejo hitro, podjetno in učinkovito; in drugič, da je mogoče vse dejavnike človeškega uma, ki ustvarjajo uspešnost, če jih seveda uporabimo, razviti oziroma nadgraditi in izpopolniti do skorajda vsake stopnje, ki si jo lahko predstavljamo; to pa pomeni, da lahko izjemen, mogoče trenutno njim nepredstavljen, uspeh dosežejo na vsakem poslovnem področju vsi tisti, ki modróst iz teh strani prizadevno uporabljajo.

Do zdaj še ni bil ustvarjen noben določen sistem, po katerem bi bilo principe poslovne psihologije mogoče uporabiti na različnih področjih prodaje in industrije. Ker, naj ponovim, je to področje preveč obsežno, da bi ga bilo mogoče temeljito obravnavati v eni sami knjigi, je zaradi tega naš cilj predstaviti toliko idej in metod, kot nam bo obseg te knjige dopuščal. S

tem bo vsakemu izmed bralcev ponujena možnost, da razvije svoj lastni sistem – to pa je nekaj, česar si želijo vsi napredni poslovni ljudje. Popolnoma prepričani smo, da bo uporaba v tej knjigi predstavljenih idej ter metod zagotovo povečala možnost uspešnosti vsakega človeka, pa najsibo poslovnež ali pa zgolj posameznik, ki si želi pri sebi razviti dodatne kvalitete oziroma lastnosti.

*Uredniki prvotne edicije, ki je izšla v angleškem jeziku*

# 1. Zakonitosti in metode, ki nam zagotovijo uspeh

V preteklosti so se ljudje s psihologijo ukvarjali bolj teoretično. Opredelili niso nobenega določnega cilja oziroma objekta svojega študija. Svojo pozornost so skorajda v celoti posvečali splošnemu preučevanju miselnih fenomenov oziroma pojavov, skorajda nič pa možnim učinkom oziroma posledicam takšnih fenomenov. Niso preučevali samega človeškega uma, niti svojih prizadevanj niso usmerili v opredelitev, kakšen učinek bi delovanje človeškega uma lahko imelo na praktično vsakdanje življenje ljudi. Zaradi tega je psihologija bila nekaj, kar je bilo bolj ali manj nedotakljivo, nekaj, kar je bilo skoraj v celoti zgolj teorija, nekaj, kar so preučevali ločeno od področja osebnega delovanja ljudi. Zaradi tega sta pojma, kot sta praktična psihologija in poslovna psihologija, bila skorajda nepomembna in povsem spregledana; a glede tega, kot tudi glede mnogih drugih vidikov psihologije, so se v zadnjih nekaj letih stvari izredno spremenile.

Zdaj je že znano, da je vsa psihologija pravzaprav praktična oziroma jo je mogoče spremeniti v praktično in da ima večina pomembnih vidikov vsega praktičnega delovanja ljudi tudi svojo psihološko plat. Zaradi tega je očitno, da enako velja tudi za področja poslovne psihologije. Dejstvo namreč je, da je poslovna psihologija popolnoma potrebna, ker je prav psihologija poslovanja ljudi tista, ki omogoča, da neki

posel oziroma poslovanje zaživi, se po obsegu poveča in razvije. A tega se mnogo poslovnežev ne zaveda, medtem ko večina tistih, ki so to že ugotovili, nejasno razume tako njen pravi namen kot tudi možne moči psiholoških dejavnikov poslovanja in poslovnega svetá nasploh. Slednji sicer vedó, da je psihologija način, na katerega pri poslovanju poslovneži vključujejo psihološki dejavnik, tj. tisti, ki določa kvaliteto poslovnih rezultatov, medtem pa si istočasno ne znajo niti predstavljati, kako je psihološko plat poslovanja mogoče usmerjati oziroma uporabljati tako, da bi jim prinašala kar najboljše rezultate njihovega poslovanja. A vsak poslovnež bi moral to nujno razumeti, če želi zagotoviti zelene rezultate svojega poslovanja in prav zato je potreba po poznavanju področja poslovne psihologije zelo velika.

Biti uspešen v največji možni meri je dolgoletna življenjska ambicija vsakega prebujenega poslovneža, zato on upravičeno zavrača usmeritev svoje pozornosti na vse tisto, kar mu ne pomaga pri uresničitvi te življenjske ambicije. Čeprav navdušeno sprejema in skuša uresničiti vse tiste poslovne metode, ki jih imajo ljudje običajno za uspešne, s tem spregleda tisto najbolj pomembno med vsemi: da je pri tem praktično povsem zanemaril poslovno psihologijo, in to zato, ker ne pozna njenih zakonitosti oziroma ni seznanjen z njeno pravo vrednostjo. Namesto tega se je raje skorajda popolnoma posvetil tistemu, čemur običajno pravimo praktični primeri, pri čemer pa naletimo na pomembno vprašanje.

Namreč; kaj je tisto, zaradi česar je nekaj praktičnega in



katere stvari resnično ustvarjajo uspeh? Povprečen poslovnež na to vprašanje ne bo znal odgovoriti. In res, večina poslovnežev o tem nikoli ni niti resno razmislila. Povprečen poslovnež je prepričan, da se glavne skrivnosti uspeha skrivajo v težaškem delu, podjetnosti, ekonomiji, v varnih investicijah in številnih srečnih okoliščinah. A ob tem bi se lahko tudi vprašali, zakaj ni velika večina poslovnežev uspešnih v tolikšni meri, kot si želijo, in sicer ne glede na to, da upoštevajo vsa pravila vodilnih poslovnežev, ki jim jih je uspelo uporabiti pred njimi.

S tem v zvezi se lahko tudi vprašamo, zakaj se v skoraj vsakem industrijskem podjetju ustvarja tako veliko odpadkov. Splošno znano je, da je tako v proizvodnji kot tudi v distribuciji zelo veliko odpadkov in vsem je znano, da poslovneži vsekakor ne želijo, da bi bilo tako. Poslovnež na teh področjih dnevno ustvarja izgubo. Toda zakaj dovoli, da se te izgube kar naprej dogajajo, če pa je popolnoma prepričan, da pozna resnične skrivnosti poslovnega uspeha?

Ker smo opazili veliko napak, ki so jih naredili vodilni poslovneži komercialnega sveta in kako velika večina skorajda nenehno vedno stopa po tej isti poti, naj nam bo oprosteno, če dvomimo, da moderna ekonomija temelji na znanosti in da so natančne metode bile odkrite zato, da so poslovneži postali uspešni. Ljudem, ki niso neposredno povezani s poslovnim svetom, občasno priporočajo, naj, če želijo uspeti v poslovnem svetu, posnemajo sodobne poslovne metode ter načine in da naj začno uporabljati enake principe kot jih tisti,

ki v poslovnem svetu nekaj veljajo. Toda kateri so ti principi? Kdo nam jih lahko natančno opredeli in pojasni? Povprečen poslovnež dejansko ni sposoben natančno naštetih principov, ki predstavljajo temelj uspešnega poslovanja. Zato nam naj bo dovoljeno vprašati, kako to, da je moderni posel lahko tako zelo popularen, če seveda ob tem istočasno upoštevamo tudi dejstvo, da velika večina poslovnežev komajda preživi, in tudi tega, da velik delež tistih, ki so zelo uspeli, merjeno po splošno priznanih merilih uspešnosti, pri svojem poslovanju občasno uporablja tudi metode oziroma načine za doseganje poslovnih ciljev, ki jih ni mogoče nikakor upravičiti.

Obstaja veliko zelo uspešnih poslovnežev, ki so do svojega uspeha prišli popolnoma zakonito, toda če si malce podrobneje ogledamo njihova življenja, ugotovimo, da jim ni uspelo zaradi uporabe tistih načinov poslovanja, ki jim običajno pravimo sodobne poslovne metode. Ti uspešneži namreč vedo nekaj tudi o poslovni psihologiji oziroma pri svojem delu uporabljajo temeljne sestavine poslovne psihologije, s tem da slednjim sploh ne pravijo tako ali pa se teh pri njihovem delu uporabljenih sestavin oziroma principov ne zavedajo oziroma jih uporabljajo nezavedno.

A namen te knjige ni odkrivati napake poslovnih metod ali kritizirati karkoli oziroma kogarkoli na kakršenkoli način, toda dejstvo je, da ko smo vse te metode, ki se uporabljajo v sodobnem poslovnem svetu, natančno preučili in istočasno preučili tudi naravo in delovanje človeškega uma v vseh fazah poslovanja, smo prišli do nedvomne ugotovitve, da so

metode in načini poslovanja, kot se uporabljajo zadnja leta, zgolj brezupna mešanica neznanstvenih shem in šušmarskih metod. Seveda govorimo o poslovanju v splošnem pomenu te besede. V vsem tem pa obstajajo tudi izjeme in spoštovanja vredna prizadevanja posameznikov, ki današnjemu poslovnemu svetu dajejo stabilnost, ki jo ima.

A kakorkoli že, ko govorimo o sodobnem poslovanju in sodobnih poslovnih metodah ter načinih slednjega, ne izhajamo iz progresivnega poslovanja te dobe, marveč iz tistega dela, ki se postopoma končuje, kar daje prostor in prednost prihajajoči pomembnosti poslovne psihologije. Mi tukaj zgolj omenjamo tiste metode in principe poslovanja dobe, ki se končuje, in to zato, da bi lahko konkretnije ponazorili novo predstavo poslovnega sveta in principe, ki se šele uveljavljajo. To pomeni, da skušamo ponazoriti okvir nove ekonomije, ki bo striktno temeljila na znanstvenih temeljih oziroma na principih poslovne psihologije.

Splošno znano dejstvo je, da je komercialni svet eden izmed bistvenih nosilcev promoviranja dobrobiti in ustvarjanja blaginje človeka in bi zaradi tega moral potekati po najboljših možnih principih. Skladno s tem pa bi bilo treba uporabljati metode, ki poslovnim ljudem zagotavljajo in prinašajo najboljše rezultate njihovega dela. Da pa bi bilo to sploh mogoče, se je treba vrniti k učinkom, ciljem in namenom poslovanja. Vrniti se je treba k samemu poslu in tam najti moč, ki je v njem. Ta moč nam je znana kot um človeka, preučevanje ter študij uma pa imenujemo psihologija. Zato bomo študij

človeškega uma v povezavi s poslovnim svetom, in kot je neposredno uporabljen na tem področju, popolnoma naravno poimenovali poslovna psihologija.

Človekov um ima veliko faz oziroma razvojnih stopenj; enako ima veliko faz tudi psihologija, dejansko toliko, kot je umov poslovnih ljudi, ki na tem področju delujejo. In ker je torej um človeka glavni dejavnik poslovnih učinkov, lahko iz tega seveda sklepamo, da je zanj zelo dobro poznavanje takšne psihologije nepogrešljivo, če hoče poslovati uspešno oziroma če bi rad s svojimi delovnimi napori, za karkoli si že prizadeva, dosegel kar najboljše rezultate svojega dela.

Če malce preučimo tisto, kar v poslovnem svetu običajno imenujemo uspešnost, pridemo do zaključka, da je poslovni uspeh neposredno odvisen od sposobnosti, samozaupanja, zbranosti in podjetnosti. Zato je pri preučevanju te tematike treba začeti s temi dejavniki, ker predstavljajo temelj, s katerim so potem povezani vsi drugi, ki jih bo treba vzeti v obzir pri našem preučevanju tega področja. Že na samem začetku morajo vsakega poslovneža krasiti te štiri lastnosti, če hoče biti v poslovnem svetu resnično in trajno uspešen.

A da bi te štiri temeljne lastnosti pri sebi razvil, je dobro, da poslovnež preštudira poslovno psihologijo; to pomeni, da se mora naučiti rabe svojega uma pri poslovanju. Če pa te temeljne značilnosti že ima, se jih mora, da bi si zagotovil kar najboljše rezultate, naučiti pravilno uporabljati, kajti te lastnosti oziroma temeljni dejavniki so brez vrednosti, če jih poslovnež ne zna uporabljati na znanstven način, tj.

metodično. V vsakem primeru pa je praktična psihologija pri delu poslovneža postala nujna.

V preteklosti so si ljudje predstavljali, da preprosto lahko uporabijo svoje sposobnosti, in to najboljše, kot so vedeli, ne da bi se posebej ozirali na principe in zakonitosti, ki vladajo uporabi takšnih človekovih sposobnosti. Na kratko torej; uporabite svoj talent oziroma praktične sposobnosti na popolnoma brezglavi način in potem, če ste bili pri tem uspešni, to pripisete sreči. Toda časi so se medtem spremenili. Zdaj že vemo, da je sreča pri poslih zgolj posledica uporabe znanstvenih principov na tem področju in da jo lahko s pomočjo poznavanja teh principov človek ustvari sam, seveda če seveda vé, kako naj ravna oziroma kako jih naj učinkovito uporabi pri samem sebi.

A današnji pameten poslovnež se na povsem običajen način ne bo lotil ničesar. Vztrajal bo pri poznavanju znanstvenega pristopa, s čimer lahko zagotovi dobre rezultate svojega dela in tudi zelene rezultate prav vsake svoje poslovne poteze. Ne strinja se s tem, da si bo poslovni uspeh zagotovil, ker je zadosti pameten in ker je tega sposoben. Vé namreč, da ima lahko nekdo še tako izjemne umske in druge sposobnosti za poslovanje, a mu v poslu vseeno nikoli ne bo uspelo, in to zato, ker to nista edina nujno potrebna bistvena dejavnika poslovne uspešnosti – poleg tega je treba tudi védeti, kako naj vse te dejavnike uporabljamo.

Večina ljudi ne vé, kako naj čim bolj učinkovito izkoristi svojo možgansko kapaciteto, a istočasno ne vé tudi, kako

naj svoje miselne in fizične energije uporablja. To trditev potrjuje dejstvo, da povprečen posameznik več svoje energije porablja, kot jo potrebuje za svoje delo, in tudi, da večine svojih sposobnosti nikoli ne uporabi v celoti. Vsi se zavedamo dejstva, da obstaja na tisoče moških in žensk z ustvarjalnimi miselnimi sposobnostmi in čudovitimi sposobnostmi, ki vsak dan nekaj počnejo in ob tem na vsakem svojem koraku delajo napake, zato preživijo svoje življenje, ne da bi v vsem tem obdobju kaj resnično vrednega dosegli. To se dogaja zaradi tega, ker ljudje ne preučujejo znanstvene plati praktične uporabne psihologije; z drugimi besedami, tem ljudem ni znana praktična uporaba poslovne psihologije.

Nujno je, da ima človek čisto glavo in čudovito delujoče možganske celice, pa vendarle možgani in um človeka ne kontrolirajo sami sebe. A če želimo doseči tisto, kar nameravamo, se jih moramo sami naučiti natančno in premišljeno uporabljati. Sestavni del praktične psihologije so sistem, zakonitosti in znanstvena metoda, ki nas pouči prav o tem. Pomembnost tega je že dandanes tako zelo pomembna, da se bliža dan, ko bodo praktično psihologijo poučevali na vseh univerzah. A dokler se to ne zgodi, mora posameznik, ki si želi uspešno poslovati, sam iz vseh možnih virov poiskati to znanje. Na tem področju se je dobro nenehno dodatno izpopolnjevati in poučiti o novostih.

Ko se ljudje odločijo napredovati na znanstvenem, umetniškem, družbenem ali industrijskem področju, si morajo prej pridobiti principe, na katerih potem njihovo delo temelji,

in to takšne, ki jim omogočajo nenehen napredek pri njihovem delu. In četudi je potem njihov napredek počasnejši, vseeno drži dejstvo, da vse dokler vi principe napredka razumete in jih uporabljate, boste nenehno napredovali. Tisti pa, ki nenehno napreduje, je pri svojem delu že uspešen. Povprečen človek ni nikoli prepričan, kako naj svoje delo nadaljuje, da bi se ob tem istočasno tudi osebno razvijal. Ko se nekdo loti izkopavanja nekega jarka, potem zagotovo vé, da bo ta rov postajal vse daljši, če bo le vztrajno uporabljal svojo lopato. Ob tem nič ne dvomi, kakšen bo končni rezultat njegovega dela. Medtem pa povprečnega poslovneža nenehno mučijo raznorazni dvomi. Ne vé namreč, kakšni bodo rezultati njegovega dela, zaradi tega njegovi pristopi in metode dela niso niti približno tako znanstveni oziroma sistematični kot pri tistem, ki se je odločil izkopati neki rov. To zadnje vsekakor ni primerljivo z domnevno superiornim razmišljanjem poslovneža, in sicer zaradi tega, ker se ne ujema z dejstvom, da poslovnež ni poučen o principih, po katerih deluje. Slednji običajno deluje brezglavo in ni prepričan, ali svoje poslovanje gradi ali pa bo propadel.

Dandanes večina ljudi ne ve niti tega, kje bo jutri. Ne vedó, ali bodo revni ali pa jih bo doletela dobra sreča in večina njih nenehno živí v nekem nezavednem strahu pred nesrečo oziroma težavami. Zaradi tega so umsko pod nekakšnim oblakom. V takšnih razmerah pa nihče umsko ne zmore narediti vsega tistega, kar bi resnično lahko. Zato je očitno, da je treba v poslovnem svetu nadaljevati in napredovati v različnih

začrtanih smereh. Treba se je potruditi in najti tiste zakonitosti, s pomočjo katerih bomo vedeli, da nam lahko z gotovostjo uspe, če bomo te zakonitosti seveda tudi nenehno uporabljali enako zagnano, kot človek z vso močjo zažene lopato v tla, ker bi rad izkopal luknjo.

Če si postavimo za cilj ustvarjanje uspešnih moških in žensk, in da bi zagotovili najboljše možne dosežke, ki bi bili posledica dela slednjih, jim je treba dati metode, s pomočjo katerih bodo ne glede na okoliščine in težave umsko lahko vedno uspešni. Torej takšne metode in načine, ki bodo ljudem omogočili doseganje želenih rezultatov, in sicer ne glede na razmere, v katerih bodo delovali oziroma poslovali. Namen praktične psihologije je predstavitev prav takšnih metod. Praktična psihologija nam resnično lahko ponudi takšne principe, zakonitosti oziroma metode, ki nam bodo omogočili, da bomo pri svojem delu lahko uspešni. Prav vsakdo, ki bo te metode uporabljal, bo lahko uspešen. Vsako leto bo enako zagotovo napredoval, kot vsak dan vzide sonce. Vse dokler bo skladno s principi praktične psihologije deloval, bo postopoma napredoval, njegov uspeh pa bo vsako leto samo še večji. S tem si bo zagotovil nekaj, in to nekaj je uspešnost, nenehno rastoči uspeh. V primeru, če so posameznikove zmožnosti omejene, bo njegov napredek na začetku počasen. A ker bo vsako leto boljši oziroma bodo njegove sposobnosti rastle, bo njegov napredek iz leta v leto postajal proporcionalno vse hitrejši. Če pa so njegove sposobnosti že na začetku velike, bo njegov napredek po uporabi teh metod takoj izjemen in



se bo nenehno povečeval, ker bo še naprej nenehno razvijal svoje zmožnosti. To pa je dober temelj za smisel poslovanja in njegovo utemeljenost na znanstveni rabi človeških umskih zmožnosti in sposobnosti skladno z zahtevami komercialnega sveta.

Zato si bo lahko vsakdo, ki bo izbral takšno področje svojega dela, ki najbolj ustreza njegovi nadarjenosti, z uporabo praktične psihologije zagotovil nenehen in naraščajoči uspeh pri svojem delu. S tem v zvezi si je dobro zapomniti, da poslovna psihologija lahko vsakemu posamezniku pomaga najti tisto delo, ki mu najbolj ustreza in za katerega je najbolj usposobljen.

Mogoče se komu zdijo takšne trditve, ki jih je pri preučevanju sposobnosti praktične psihologije neizogibno treba sprejeti, preveč konkretne, da bi lahko temeljile na popolnih dejstvih. Toda pravo vprašanje je, ali je mogoče katerikoli matematični problem rešiti, če so nam vnaprej znani principi, zakonitosti in metode, ki so za njegovo rešitev potrebni. Dopuščamo, da je res takó. Zakaj potem to pravilo ne bi veljalo tudi na drugih področjih, tj. izven matematike?

Prav vsak uspešni poslovnež na tem svetu je svoj uspeh dosegel s pomočjo pravilne uporabe svojih miselnih sposobnosti, in to na pravem kraju in ob pravem času. Iz tega je treba zaključiti, da po tem, ko se svoje talente in nadarjenosti naučimo pravilno uporabljati, seveda ob pravem času in na pravem kraju, bodo tudi rezultati našega dela izjemno dobri. Tudi temu bi lahko skorajda zagotovo vsakdo pritrdil. A je

vedno možno ob pravem času in na pravem kraju delovati pravilno? To se na prvi pogled zdi, da ni vedno mogoče, toda tudi tu, kot tudi na vseh drugih področjih, velja pravilo, da se nekaj zdi nemogoče samo do takrat, dokler ne odkrijemo, kakšno je in kako deluje. Ko vemo, kako, potem še največji izzivi postanejo čisto preprosti.

A pameten človek se pred stvarmi oziroma problemi, ki jih še ne pozna dovolj dobro, vsekakor ne bo ustavil in jih vnaprej razglasil za nemogoče. Prav nasprotno, postal bo dejaven in iskal želene informacije in znanje. Če bo le obstajala kakšna boljša rešitev, bo uspešnejš hotel prav to in takšni ljudje potrebno vedno tudi dobijo. Posameznik, ki ima svoje oči odprte in ki vedno išče najboljšo rešitev, je namreč tisti, ki vedno dobi tisto najboljšo. Skladno s tem pa se tudi nenehno dviga na lestvici uspešnosti, medtem ko tisti, ki se pri besedi »nemogoče« vedno prestrašijo, postopoma vedno bolj zaostajajo za prvimi in se zelo verjetno vsaj potihoma sprašujejo, zakaj nekatere ljudi spremlja takšna sreča, medtem ko druge ne.

Bister človek ne potrebuje otipljivega dokaza, ki bi potrjeval neko dobro idejo. Ni vam treba pokazati poslovnega učinka, da bi dokazali pravilnost neke poslovne zamisli. Če mu prišepnete kakšno dobro poslovno idejo, bo že sam védel, da je dobra in da bo, če jo bo uporabil, dosegal dobre rezultate. Skladno s tem mu tudi ni treba čakati, da bo nekdo drugi s to idejo uspel. Sam se je bo lotil, bil pri tem uspešen in požel blaginjo oziroma dobiček, ker je uporabil učinkovite in

pravilne principe na psihološkem področju svojega dela. A ti, ki čakajo na nekoga drugega, da bo dokazal vrednost neke zamisli oziroma ideje, še preden jo bodo sami uporabili, ne bodo imeli psihološke prednosti in bodo zaradi tega zamudili veliko poslovno priložnost.

Takšne stvari se dogajajo vsak dan, in to preprosto dokazuje, da mora uspešen poslovnež, da bi res bil uspešen, spremeniti svojo strategijo in poskusiti poiskati globlji smisel teh psiholoških zakonitosti in principov, na katerih temelji trgovski svet. Le tako bo lahko dosegel povečano povpraševanje po svojih produktih in bil še naprej v ospredju, in sicer ne glede na to, kako hitro bo ta svet napredoval. Mnogi poslovneži v zrelih letih to dejstvo dobro poznajo. V trenutku prepoznajo, da je potrebno še nekaj poleg starih uveljavljenih načinov metod, da bi še naprej lahko bili uspešni. Dobro jim je znano, da je uspeh odvisen le od človeka samega, od njegovega razmišljanja in načinov, kako uporablja svoje umske zmožnosti. Uspešni poslovneži zelo spoštujejo raznorazne pripomočke, ki jim pomagajo odkriti in izkoristiti priložnosti, ki bi jih sicer nenehno zamujali. A poleg vsega tega oni vedó, da mora nekje obstajati resnična znanost o poslovanju, znanost, ki se je lahko nauči vsakdo, znanost, ki, če jo seveda zvesto uporabljamo, mora z veliko gotovostjo pripeljati do določenih dobrih rezultatov, ki si jih želijo zase. In k vsemu temu je treba nujno dodati še to, da mora tudi sama ta znanost nujno biti naravna posledica poglobljenega študija in skrbne uporabe principov praktične psihologije.

## 2. Štirje temeljni in bistveni dejavniki poslovnega uspeha

Uspešnost v poslovnem svetu temelji na pravilni kombinaciji *podjetnosti, zmožnosti, samozaupanja* in *sposobnosti koncentracije* podjetnika. Res obstaja neka struktura; obstajata neka nižja in višja predstava oziroma razlaga, v katero se vpleta še več različnih razlag, in vsem tem je treba določiti primerno mesto. Najprej pa se je treba posvetiti samim temeljem, kajti če se bomo tega tako lotili, bomo v vseh teh dejavnikih odkrili njihovo psihološko plat. S tem pa si bomo dokazali, da psihološka plat ni samo prva in osnovna, temveč da bo zaradi našega razumevanja psihološke plati vseh teh temeljnih dejavnikov uspeha našega dela postala enako zanesljiva, kot je vsakodnevni vzhod sonca.

Ko govorimo o *podjetništvu*, ob tem povprečnež pomisli na naglico, napor ter več dela, ki se mu je treba popolnoma posvetiti. A odkrili bomo, da ta pojem vsebuje tudi nekaj drugega. Poznavanje tega pa bo predstavljalo neprecenljivo vrednost vsakemu, ki se s poslovnostjo ukvarja. Toda pravilo, da je treba delati več, ker brez veliko dela ni mogoče uspeti, pri delu in poslovnosti vendarle ni vse, kar je pomembno.

Obstaja tudi *umetnost dela* oziroma poslovnega delovanja. Ločiti je treba med konstruktivnim podjetništvom in destruktivnim podjetništvom. Z delom je mogoče svoje delo pospeševati ali pa lahko to predstavlja zgolj zapravljanje časa

in energije podjetnika. Če bi torej lahko odkrili neko metodo, ki bi vsakemu razumnemu posamezniku omogočila vedno pravilno usmeriti svoje delovne napore, bi s tem razkrili eno izmed največjih skrivnosti poslovne uspešnosti. Medtem pa trenutno v vse preveč primerih podjetnik sam sebe »tolče s kladivom po lastnih prstih« in si ne dovoli napredovati.

Bolj natančno lahko to opredelimo takole: gre za fizično ali miselno dejavnost, ki se uporabi po izbranih kanalih z namenom ustvarjanja določenih predvidenih rezultatov. Delo samo zase je sila oziroma praktično uporabljena energija, medtem pa rezultati tega dela niso odvisni od tega, koliko energije uporabimo. Rezultati človekovega dela so odvisni od načina, kako je ta energija uporabljena. Vsekakor pa tistega nekaj, kar usmerja energijo v delo, ni treba iskati v mišicah, niti v občutjih in niti ne v uporabi običajnega zunanjega dela našega uma oziroma razuma. To nekaj pripada najbolj prefinjenim sestavinam našega uma, preučevanje slednjih pa predstavlja enega od temeljnih področij nove psihologije.

Vsekakor obstaja psihološka stran vsakega dela in nobenega dela ni mogoče ustrezno dokončati brez podpore potrebnega znanja. Dobro znano dejstvo je, da vaša mentalna naravnost vpliva na to, ali boste svoje delo opravili uspešno ali ne. Enako pa tudi vaše mentalno stanje, ko delate, v veliki meri določa, koliko energije boste lahko vložili v svoje delo. Prav zaradi tega lahko prepoznamo pomembnost psihološke strani človeškega dela. Ne zdi se nam nujno, da bi šli v podrobnosti in predstavili tudi miselne zakonitosti, ki jih ta

tematika vključuje. Vsekakor pa je nujno ob tem dodati, da si nihče ne more privoščiti ignoriranja pomembnosti psihološke strani dela, ker ne glede na to, kako zelo težko lahko dela oziroma kako veliko energije mogoče ima, bodo vsi njegovi napori, vse dokler ne bo razumel vključenosti miselnih zakonitosti, usmerjeni napačno. Zato smo lahko še bolj pozorni na psihološko plat, ki se ji bomo primerno posvetili na primer-nem mestu v tej knjigi.

Če se sedaj posvetimo preučevanju *človekovih zmožnosti*, s tem prihajamo na področje, ki je tako obsežno kot življenje samo, in vsebuje človeške zmožnosti, ki so preobsežne, da bi jih lahko izmerili. Velika modróst je skrita v trditvi, ki pravi, da lahko človek, ki uporablja svoje možgane, naredi vse, kar si je zadal in si tako praktično zagotovi vse tisto, česar si želi. A čeprav je to veličastna resnica, vseeno ne nudi nobene tolažbe tistim, ki niso že po naravi posebno sposobni. A tudi takšni ljudje ne smejo izgubiti poguma, ker je njihove možgane in s tem njihove miselne zmožnosti mogoče razviti. Skladno s tem se tudi ni mogoče več izgovarjati na svoje morebitne manj dobro razvite možgane ali na to, da mogoče imamo premajhne katerekoli svoje sposobnosti ali zmožnosti. Vse to je mogoče razviti do skorajda vsake zelene stopnje, in to v zelo kratkem časovnem obdobju. Iz tega seveda izhaja, da so vsakemu človeku odprta vrata neskončnih možnosti.

A povprečnež se povečanju svojih sposobnosti nič kaj rad ne posveča. Živi raje v prepričanju, da je kaj takšnega nemogoče in je zaradi tega odvisen le od tistih svojih zmožnosti,

ki jih lahko razvije ob težaškem delu. A tukaj je za tiste ljudi, ki se želijo dodatno razvijati, novo področje, kjer se lahko razvijajo. Da bi to svojo novo zamisel lahko uresničili, ne smemo nepremišljeno hiteti, tako kot to počne množica oziroma večina ljudi, ter ob tem upati, da se nam bo že z uporabo svojih trenutnih sposobnosti v življenju dobro izšlo. Prav nasprotno, prav toliko svoje pozornosti je treba posvetiti razvoju svojih zmožnosti, kot jih sicer posvečamo praktični uporabi slednjih.

Sprva bo mogoče videti, kot da uspešnost moti takšen način oziroma pristop, in to zato, ker je povprečnež prepričan, da se mora ves čas posvečati svojemu praktičnemu delu in temu, katero svojo sposobnost naj pri tem delu uporabi. Prav zaradi tega verjame, da nima niti časa niti priložnosti še za kaj drugega. A dejstvo je, da lahko vsakdo, ki to hoče, najde čas tudi za svoj napredek. Da je to res dejstvo, bo vsem nam postalo jasno, ko bomo spoznali, da svojih možganov s težaškim delom ne utrudimo, če se seveda svojega dela lotimo s pravim miselnim pristopom oziroma naravnostjo. In spoznamo lahko tudi to, da se bo naš razvoj, če bomo ob svojem delu istočasno tudi pravilno mislili oziroma pozitivno miselno naravnani, nadaljeval tudi takrat, ko bomo delali.

Vsakemu posamezniku, pa najsibo v poslu začetnik ali je izkušen poslovnež, bi moralo biti pomembno, da vsak dan določeno količino časa posveti *dodatnemu razvoju* vseh tistih *svojih zmožnosti*, ki jih neposredno uporablja pri svojem delu. »Več možganov« oziroma boljše razvite možganske

## Nekaj besed o avtorju

Christian D. Larson je bil izjemni in zelo vplivni začetni voditelj in učitelj gibanja Nova misel (ang. »New Thought«) ter tudi plodni pisatelj knjig, ki je verjel, da v ljudeh obstajajo velikanske latentne sile, ki jih je na pravičen način mogoče uporabiti za posameznikov uspeh.

Larson, potomec norveških priseljencev, se je rodil leta 1874 v ameriški zvezni državi Iowa. Šolal se je v lokalni šoli ter na teološki fakulteti v mestecu Meadville v Pensilvaniji. Pri dvajsetih so ga pritegnili nauki takratnih pripadnikov Miselne znanosti (ang. »Mental Science«), kot so bili Helen Wilmans, Henry Wood, Charles Patterson in drugi. Bolj malo je znanega o njegovem zasebnem življenju in o tem, kaj ga je v resnici tako pritegnilo, da se je intenzivno posvetil študiju Miselne znanosti. A njegovi logični nauki, ki jih je skozi svoje knjige predstavil svetu, jasno kažejo na analitični um mladega Larsona, s pomočjo katerega je na svojstven način v svojih naukih združeval teologijo in znanost ter svetu predstavil unikatno praktično in sistematično filozofijo življenja.



*»Ista zakonitost, ki nas lahko vodi v propad, nam lahko, če jo obrnemo, prinese tudi vse tisto, česar si srčno želimo.«*

*»Svoje talente uporabljajte zdaj, popolno in v celoti, pa če za to prejimate visoko plačilo ali ne. Če boste s polno uporabo svojih talentov čakali, vse dokler ne boste začeli prejemati boljše plače, takšne dobre plače nikoli ne boste prejeli, medtem pa bodo vaši talenti še naprej ostali mirujoči, zgolj latentni.«*

*»Človekov značaj je moč, ki usmerja vse njegove moči in sposobnosti h konstruktivnemu delovanju.«*

*»Če imate svoje delo globoko radi, potem se boste z lahkoto popolnoma osredotočili nanj in pri tem delu uporabljali vse svoje zmožnosti. To pa pomeni, da boste delali zelo dobro in ob tem tudi veliko hitreje razvijali vse svoje sposobnosti in talente.«*

*»A dokler vaše življenje ni v vaših rokah, bo bolj ali manj v rokah okolja. Kot takšni pa ne boste živeli za svoje dobro počutje in napredek, marveč boste svojo energijo vlagali v minljive zamisli oziroma predstave, ki vam jih bodo sugerirale spreminjajoče se okoliščine v vašem okolju.«*

*»Vse, kar naredite, šteje.«*