

FELIETON

SPORT A PRACA – CZY MISTRZOWIE MAJĄ WIĘKSZĄ SZANSĘ NA SUKCES W BIZNESIE?

 AUTOR: Piotr Kruk

Wszyscy znamy takie nazwiska jak Lewandowski, Jordan oraz Williams. To sportowcy, którzy odnieśli sukcesy nie tylko na boisku czy korcie tenisowym, ale również w biznesie. Być na światowym poziomie w jakiejś dziedzinie sportu to ogromny sukces, ale mieć obok tego dobrze prosperujące przedsiębiorstwa, które co roku przynoszą budzące podziw zyski – to drugie. Pytanie brzmi – jak bardzo sportowa kariera pomaga w biznesie oraz czy żelazna dyscyplina wyrobiona podczas wieloletnich treningów faktycznie przekłada się na naszą pracę w firmie, w której pracujemy lub którą prowadzimy? Czy sportowcy mają lepsze predyspozycje do tego, by ostatecznie stać się lepszymi prezesami, dyrektorami czy handlowcami?

Według badania opublikowanego przez Ernst & Young w 2015 r. sport pełni istotną rolę w rozwoju cech przywódczych i umiejętności motywowania zespołów wśród prezesów wielu znakomitych firm. Na przykładzie rozmów przeprowadzonych wśród kadry kierowniczej, a dokładnie wśród 821 menedżerów wysokiego szczebla, okazało się, że doświadczenie zawodnicze, szczególnie to zdobyte w szkole i na studiach, ma ogromny wpływ na to, jakie szanse na wysokie stanowisko czy na sukces w biznesie lub sprzedaży ma ktoś, kto wcześniej był silnie zaangażowany w sport lub nawet uprawiał go wyczynowo.

Patrząc na panie na stanowiskach określanych potocznie mianem C-level, aż 96% z nich uprawiało sport w szkole podstawowej, średniej lub na studiach. Prawie 3/4 badanych potwierdziło, że ludzie, którzy na pewnym poziomie angażują się w sport, lepiej funkcjonują w zespołach niż ci, którzy takiego sportowego doświadczenia nie mieli. Podobnie wypowiedziano się na temat przenoszenia zachowań ze świata sportu. Tutaj stwierdzono, że czynni sportowcy bardzo często adaptują do biznesu swoje wcześniejsze zwyczaje oraz nawyki, pracując w rezultacie bardziej wydajnie – zarówno indywidualnie, jak i zespołowo.

Dana Cavalea, były trener the New York Yankees, twierdzi, że prezesi faktycznie mogą dość sporo nauczyć się od profesjonalnych atletów. Szczególnie, jeśli mówimy o dyscyplinie, konsekwencji oraz codziennych przekonaniach. Autor książki *Habits of a Champion: Nobody Becomes a Champion by Accident* (Nawyki mistrzów: nikt nie staje się mistrzem przez przypadek) w 2014 r., po 12 latach prowadzenia zespołu z Nowego Jorku, zaczął pracować z menedżerami wysokiego szczebla, dokładnie tak, jak wcześniej pracował ze sportowcami. Doszedł do wniosku, że obie grupy mają ze sobą wiele wspólnego.

- ▶ Poprzez ustalenie pewnej struktury, rutyny oraz nawyków bazujących na przeciętnym dniu, sportowcy są w stanie osiągnąć rzeczy oraz efekty, których wcześniej nigdy nie doświadczali. Tak samo jest z prezesami, kadra kierowniczą oraz liderami, którzy osiągają w swojej pracy najlepsze wyniki. Adaptując w biznesie pewne sportowe zachowania, mogą wskoczyć na znacznie wyższy poziom, uzyskać większy spokój oraz obniżyć stres. Ludzie, którzy są panami własnego planu, są również władcami swojego życia – przekonuje Cavalea.

Widzę w tym pewną prawidłowość, a także odzwierciedlenie tej reguły we własnym życiu. Zanim w wieku 27 lat zostałem dyrektorem sprzedaży na Europę Środkowo-Wschodnią w jednym z przedsiębiorstw branży przemysłowej, a potem Head'em na ponad 20 krajów, miałem za sobą bogatą karierę zawodniczą i kilkanaście lat treningów w dyscyplinie zwanej WKF Karate [przyp. aut.: to dyscyplina, która pojawiła się na Igrzyskach Olimpijskich w Tokio w 2020 r.]. Treningi pięć razy w tygodniu, liczne turnieje, podbite oczy, stłuczone kości, regularne kulenie, pot oraz wszystkie inne elementy półprofesjonalnego sportu z obszaru sztuk walki – to wszystko sprawiło, że późniejsze niepowodzenia w życiu zawodowym nie były aż tak straszne. Na pewno nie były już nie do przejścia. Wręcz przeciwnie. Pozwoliły być silnym i łatwiej stanąć w obliczu kryzysów, porażek i trudnych biznesowych wyzwań. Również tych sprzedażowych. Pozwoliły także wytrwać w wielu procesach oraz zachować żelazną konsekwencję. Ważny jest również upór, który według znanej psycholożki i mówczyni TED Angeli Duckworth, jest jedną z kluczowych cech pretendujących nas do odniesienia sukcesu. Jakkolwiek by go nie nazywać i określać.



W moim przypadku to czarny pas w karate, opanowanie 7 języków obcych, fajna kariera w sprzedaży i szczęśliwy związek obchodzący w tym roku swoje 20-lecie. Czyż nie jest to dowód konsekwencji, trwania oraz uporu w pokonywaniu życiowych i biznesowych zakrętów?

Może to przypadek. Może kwestia szczęścia i wielu niezależnych ode mnie czynników. A może wręcz przeciwnie. Jednak osobiście uważam, że również sport maczał w tym swoje palce. I choć zazwyczaj dzieje się to nieświadomie, pewne zachowania, nawyki oraz rutyny mają wpływ na to, jak później podchodzimy do codziennych spraw. Również tych w życiu zawodowym.

Oto 9 powodów, które mogą o tym świadczyć:

1. Osiągnięcie celów

Zawodnicy wyznaczają sobie cele, zaczynają je wdrażać i ostatecznie zwyciężają. Nawet jeśli uda się im dojść do 80% planowanego wyniku, to nadal jest on ponadprzeciętny.

2. Determinacja

Mimo wielu niepowodzeń, sportowcy tak łatwo nie zaprzestają starań. Mają silną wolę, by realizować swoje cele i w ostateczności wygrywają. Są nakierowani na wynik i z determinacją dążą do niego.

3. Elastyczność

Najlepsi ciągle próbują się dopasować do zmieniających się okoliczności, a wraz z nimi ulepszać swoje umiejętności. Tylko po to, by ciągle być kompetentnym w swojej dziedzinie oraz gotowym na kolejne, coraz większe wyzwania.

4. Strategia

Ogólna wizja i cel nadrzędny rozpisane są na etapy, a ich realizacja odbywa się każdego dnia. Dzień po dniu. Co ważne – jest mierzalna, więc sportowcy doskonale wiedzą, jakie mają zadania i co zrobić, by każdego dnia zbliżyć się do upragnionego celu.

5. Praca zespołowa

Sportowcy rozumieją, jak ważna jest praca zespołowa. Nawet w przypadku sportów indywidualnych. Wiedzą, że sukces zależy od koordynacji wielu czynników oraz dobrej komunikacji.

6. Ogromne poświęcenie

Sportowcy wiedzą, że aby osiągnąć sukces, muszą ciężko na niego pracować. Niemal zawsze w pocie czoła i mimo wielu przeciwności losu.

7. Postawa typu „nigdy się nie poddaję”

Profesjonaliści mają świadomość, że nie zawsze będzie z górki. A często wiedzą, że po prostu będzie ciężko i tylko czasami doświadczą momentu chwały. Mimo codziennych niepowodzeń i czasem braku efektów, nigdy się nie poddają.

8. Działanie pod presją

Sportowcy wiedzą, że muszą dać z siebie wszystko w konkretnym czasie i miejscu. Niezależnie od bólu i presji, pod jaką wtedy są. Wychodzą i po prostu robią swoje.

9. Motywacja i zaangażowanie

Profesjonaliści wiedzą, że do osiągnięcia celu muszą zaprzęgnąć zarówno umysł, jak i ciało. Tylko połączenie tych dwóch elementów ma szansę dać ogromną siłę i sprawić, że wymarzony cel pojawia się w zasięgu ręki. Bycie zmotywowanym oraz zaangażowanym to droga po sukces.

To prawda. Wielu sportowcom się nie udało. Wielu straciło majątek na hazardzie lub zatapiając się bezkrytycznie w alkoholu. Ale patrząc na statystyki dotyczące tego, jak wielu byłych sportowców stoi dzisiaj na czele firm, jak wielu zarządza mniejszymi czy większymi przedsiębiorcami i jak wielu osiąga sukcesy w sprzedaży, jestem przekonany, że sport w ich karierach odgrywa kluczową rolę. A właściwie to zachowania, nawyki i rutyna wykształcone przez lata treningów, a które dzisiaj procentując, pozwalają osiągać wymarzone cele. Nie tylko te życiowe i biznesowe, ale również sprzedażowe. Może czytając dzisiaj ten felieton odnajdziesz w nim siebie i swoją historię. A wtedy uświadomisz sobie, że Twój sukces, wyniki i miejsce, w którym jesteś, to nie do końca przypadek. Może to sprawka sportu. Dyscypliny, której byłeś wierny wiele lat temu. A może dobry plan na przyszłość. ■



Piotr Kruk

Od 15 lat w międzynarodowym biznesie. Poliglota i mówca. Specjalizuje się w dynamicznym rozwoju rynków w Europie Środkowo-Wschodniej i Azji, unowocześniając dla zachodnich przedsiębiorstw struktury sprzedaży w ponad 20 krajach. Na co dzień wspiera również menedżerów i kadre zarządzającą w błyskawicznym opanowaniu języków obcych. Sam mówi w siedmiu językach, co w połączeniu z bogatym doświadczeniem zawodowym tworzy bardzo ciekawą mieszankę.

NAPISZ DO AUTORA:

kontakt@piotrkruk.pl