**Úspěšný podnikatel musí být už od dětství lehký antisociál**

*Zdroj: podnikatel.cz, 16. 6. 2014, Zdeněk Vesecký*

Podnikání často vyžaduje účelové porušování pravidel. Mírné projevy vzdoru v dospívání tuto užitečnou vlastnost předcházejí. Takto jednoduše by se dala shrnout studie německých a švédských vědců, kteří se snažili definovat psychologický profil úspěšných podnikatelů. To, že při svém čtyřicetiletém výzkumu našli souvislost mezi vzpurným chováním v mládí a pozdějším úspěchem ve světě byznysu, sice neznamená, že jedno způsobilo druhé. Mladická rebélie je ale bezesporu znakem energie a vitality. A ty v nemalé míře potřebuje každý podnikatel.

Čím se tedy vyznačují úspěšní podnikatelé a byznysmeni? Byli to už v dětství cílevědomé osobnosti a měli dobrý základ v rodině? Odpověď na tuto otázku není zdaleka jednoznačná. Neexistuje jeden klasický prototyp podnikatele ani nějaký specifický typ osobnosti, který by byl předurčen k úspěchu. Častými společnými znaky těchto lidí jsou ale vynalézavost a vytrvalost. Úspěšní byznysmeni často už v dětství vymýšlejí neotřelé věci a jdou si za nimi. Neodradí je jeden pád, zkouší to znovu a znovu. Dobrý základ v rodině je samozřejmě výhodou, úspěšní lidé ve svých potomcích budují návyky úspěšných už od útlého dětství. Mnoho nejúspěšnějších podnikatelů se však vypracovalo úplně od nuly, uvádí Vít Prokůpek, profesionální vyjednavač a odborník na psychologii ovlivňování. Vyšší socioekonomický status rodiny v žádném případě není základem pozdějšího úspěchu na poli byznysu. Existují podnikatelé, u nichž se podnikání stalo přirozeným vyústěním jejich pohledu na svět, způsobu myšlení, potřeb a hodnotové orientace.

## **Základní předpoklady a vlastnosti úspěšného podnikatele**

Začíná to už způsobem myšlení. Neúspěšní hledají překážky a výmluvy, úspěšní hledají řešení. Úspěšní vědí, co chtějí, a dobře si uvědomují, že se k tomu dostanou tvrdou a chytrou prací. Myšlení ale nestačí, je potřeba jít do akce. Je lepší se stokrát mýlit a jednou uspět, než celý život jen přemýšlet o tom, jak nejlépe uspět. Jak řekl Bill Gates: „Na dosažení cíle máte jeden život, ne jeden pokus.“ Strach bývá považován za významnou překážku na cestě k úspěšné seberealizaci, ale pro mnohé může vystupovat jako významný motivační činitel v jejich úsilí o získání pocitu jistoty tím, že se snaží dobře finančně a materiálně zajistit pro případ, že by do budoucna třeba onemocněli a mohli přestat pracovat, říká psycholog Miroslav Tomeček.

Úspěšní ale moc nepřemýšlí o tom, že by se jim něco nepovedlo. Mají svůj cíl, který vidí jasně před sebou a jdou si za ním, protože věří, že to pro ně má smysl a vygeneruje to výsledek, který je pro ně hodnotný. Někdy je vede až obsesivní touha něco dokázat. Tento výsledek si umí velmi živě představit a intenzivně o něm přemýšlejí. To je patrně odlišuje od těch méně úspěšných, kteří jsou spíše skeptičtí a nedokážou si představit, tudíž nevěří, že by se jim něco takového někdy povedlo, komentuje své poznatky z praxe koučka Nikola Šmorancová.

Mnohé také spojuje potřeba zisku. Ovšem pozor, pod pojmem úspěšný podnikatel si patrně všichni představují někoho, komu se povedlo rozjet úspěšný byznys a vydělat tím i dost peněz. Tito lidé u sebe ale peníze většinou křečovitě nedrží, nýbrž je posílají dál do oběhu. Investují do sebevzdělání, do zážitků nebo do jiných podnikatelských projektů.

**Vzhledem k nastavení současné společnosti, jejím normám a pravidlům fungování mají šanci na cestě k výraznému úspěchu zejména ti, kteří disponují:**

* **vyšší sebejistotou,**
* **sebedůvěrou,**
* **sebevědomím,**
* **psychickou odolností,**
* **schopností vize a samostatného myšlení,**
* **ochotou riskovat,**
* **flexibilitou,**
* **sociální inteligencí,**
* **komunikačními dovednostmi.**

**Mnohým ale dopomohly k úspěchu i negativní vlastnosti, které se mohou vyskytovat společně s výše uvedenými:**

* **tvrdost,**
* **necitlivost,**
* **bezohlednost,**
* **nepoctivost.**

Úspěšní podnikatelé jsou často aktivními sportovci. A co je důležité, mají pevnou vůli – když chodí běhat, tak většinou každý den. Řídí se pravidlem „když něco dělat, tak pořádně.“ Neradi ztrácejí čas, a to ani s lidmi, kteří jim za to nestojí. Tito lidé mají úžasnou schopnost nabalovat na sebe další úspěšné jedince, se kterými se podporují navzájem. Jedná se o jistý styl života, který je vlastně podporuje v úspěchu každý den, říká koučka Nikola Šmorancová.

Dalším znakem je to, že svět vnímají jako místo, které mohou svou aktivitou ovlivnit. Necítí se jako pasivní oběti okolí, ale jako jeho aktivní tvůrci. Petr Kellner, Bill Gates, Jeff Bezos, Mark Zuckerberk, Steve Jobs, George Washington, Winston Churchill, zkrátka všichni tito úspěšní dokázali nebo dokáží bravurně přesvědčovat, ovlivňovat a vyjednávat. Umí přesvědčit své zákazníky, že jejich produkt je ten nejlepší, své zaměstnance, aby pro ně pracovali na 200 %, své následovníky, aby šli za nimi. Se svými partnery, ať už jde o dodavatele, odběratele, politické partnery či rivaly, si umí vyjednat výhodné podmínky. Svými vyjednávacími schopnostmi je proslulý i Donald Trump a svůj úspěch přisuzuje z velké části právě jim. Přesvědčování i vyjednávání je dovednost, každý se v tom může výrazně zlepšit. Jde o umění, o kterém se příliš často nemluví, ale je pro úspěch velice podstatné, komentuje Vít Prokůpek.

Některé vlastnosti jsou důležité, ale nemyslím si, že přímo někoho nějak předurčují. Když jedna z nich nebude rozvinuta, může být nahrazena jinými, které ji mohou vykompenzovat. Například podnikatel s horšími komunikačními schopnostmi si najde do firmy podílníka-kolegu, který v důležitých situacích komunikuje za něj a podobně, doplňuje psycholog Dalibor Špok.

## **Teorie potvrzeny úspěšnými Čechy**

Teorie je věc jedna, praxe druhá. Server Podnikatel.cz proto vyzpovídal jednu ženu a jednoho muže, kteří se směle mohou prohlásit za úspěšné. A jsou coby takoví vnímáni. Jsou jimi Linda Vavříková, zakladatelka firmy na zážitky Allegria, mimo jiné i držitelka několika ocenění pro podnikatele. A Evžen Korec, zakladatel a generální ředitel společnosti Ekospol, která patří mezi trojici největších českých rezidenčních developerů.

## **Dosáhli jste vrcholu? Připravte se na nový začátek**

Mnoho světově úspěšných podnikatelů se dříve nebo později dává na charitu, zajímají se o východní filosofie a tak dále. Jste-li i vy na vrcholu, zřejmě se něčemu podobnému nevyhnete. Inteligentní a úspěšní lidé totiž hledají hloubku a smysl ve všem, co dělají. Odborně řečeno: v pomyslné Maslowově hierarchii potřeb se posouvají do vyšších pater. Je to poměrně logické vyústění, které není pravidlem, ale může být pravděpodobné. Podnikatel, který uspokojí většinu psychologických potřeb, například dosáhne úspěchu, obdivu, vybuduje si sebevědomí, vidí za sebou kus práce a dosáhne bohatství, najednou právě díky uspokojení těchto potřeb začne ještě silněji vnímat, že zde existují vyšší potřeby, vyšší etické a spirituální oblasti. Že honba za úspěchem není vše. Podobně jako když se dosyta najíme, přestaneme myslet na jídlo a začneme přemýšlet, čemu se budeme dále věnovat, vysvětluje psycholog Dalibor Špok.

Nejde tedy jen o hloupé následování módních trendů. Pokud je charita myšlena upřímně, souvisí to s procesem zrání a formováním ušlechtilých charakterových vlastností. V opačném případě jde především o kalkul s cílem získání uznání, obdivu, vyvolání pozitivního dojmu a následnému dalším zúročení. Někteří se tímto způsobem mohou snažit o kompenzaci pocitů viny z předchozího nepoctivého jednání. Jiní se snaží být „in“ v souladu s konceptem úspěšnosti a kopírují své vzory, uvádí psycholog Miroslav Tomeček.

**Otázky:**

1. Existuje nějaký specifický typ osobnosti, který by byl předurčen k úspěchu v podnikání?

2. Co patří mezi znaky úspěšných podnikatelů dle uvedeného článku?

3. Jak chápete následující výrok: „Na dosažení cíle máte jeden život, ne jeden pokus.“

4. Jaké negativní vlastnosti mohou dopomoci k úspěchu?

6. Popište souvislost mezi charitou a Maslowovou hierarchií potřeb.