

Карл Ридер

Сам себе босс

Контролируйте свое время,
доход и жизнь



Карл Ридер

Сам себе босс. Контролируйте свое время, доход и жизнь

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=63646777

САМ СЕБЕ БОСС. Контролируйте свое время, доход и жизнь: Библос;

Москва; 2021

ISBN 978-5-905641-78-7

Аннотация

Вы мечтаете бросить свою работу, заняться собственным делом, распоряжаться своим временем и своей жизнью? Вы готовы стать боссом?

В этой вдохновляющей и основанной на опыте книге серийный предприниматель Карл Ридер дает ценные советы тем, кто хочет открыть свой бизнес. Никаких абстрактных понятий, только полезная и доступная информация, необходимая для управления бизнесом и его развития, которая поможет создать свое предприятие – пройти путь от идеи и ее воплощения в конкретный бизнес-план до практической реализации задуманного.

Вы найдете примеры, модели и упражнения, которые помогут вам применить прочитанное на деле и превратить вашу мечту в

реальность. Если вы хотите работать на себя, контролировать свой доход, свое время и свою жизнь, эта книга для вас.

Какие темы рассматривает автор:

- почему важно работать на себя, как это выглядит на практике;
- как выбрать тип бизнеса и почему все индивидуально;
- что значит успех, как придумать идею для бизнеса и уникальное торговое предложение;
- какие факторы вас ограничивают;
- как составить бизнес-план, как найти деньги (разные виды финансирования);
- налоги, соглашения, оборудование, офис, веб-сайт, социальные сети, CRM;
- как найти поставщиков и клиентов; системы и процессы;
- образ идеального клиента;
- как набрать персонал, как развиваться и расти и насколько это необходимо;
- модель роста, стратегические партнерства и союзы, франшизы, слияния и поглощения, инвесторы и кредиторы;
- план рекрутинга, ошибки рекрутинга, создание команды, культура и ценности компании.

Содержание

Для кого предназначена эта книга	8
Об авторе	10
Предисловие	11
Мир перевернулся с ног на голову	13
Благодарности	18
Введение	20
Часть 1	25
Глава 1	25
Реалии управления бизнесом	26
Факт 1: вам не уйти от «крысиных бегов»	26
Факт 2: все идет не по плану	27
Факт 3: вас ждут испытания за рамками зоны комфорта	28
Факт 4: вы будете работать дольше и больше, чем когда работали на другого человека	30
Факт 5: бизнес станет неотъемлемой частью вашей жизни	31
Почему же вам следует работать на себя	32
Зачем мы этим занимаемся	33
Чем самозанятость отличается от владения бизнесом	35

Как выбрать тип бизнеса

38

Конец ознакомительного фрагмента.

41

Карл Ридер

Сам себе босс.

Контролируйте свое время, доход и жизнь

Carl Reader

Boss It

Control your time, your income and your life

Данный перевод книги «Boss It. Control your time, your income and your life» печатается с разрешения Kogan Page Limited.

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав.

© Carl Reader, 2020

© Студия Артемия Лебедева, иллюстрация и верстка обложки, 2021.

© ООО «Библос», 2021.



Для кого предназначена эта книга

Каждый, кто написал хоть одну книгу, знает, что это занятие похоже на марафон. Тяжело, не обойтись без бессонных ночей, да и веселья мало. Но по какой-то причине мы пишем их снова и снова. Когда видишь свои слова напечатанными, появляется особое чувство. Ты знаешь, что твой опыт поможет тысячам, если не миллионам людей.

Мне бы хотелось посвятить эту книгу одной особой группе читателей: следующему поколению. Моим детям, их одноклассникам и сверстникам. А также тем, кто на год старше или на год младше и учится в других школах. По всему миру.

Каждый из нас прошел через образовательную систему, которая приоритизирует мировоззрение промышленного века. Найди надежную работу, трудись с девяти до пяти, строй карьеру. А лучше не меняй эту работу до конца своих дней.

В наше время этот подход не эффективен, но система не желает этого признавать. Мы, современное поколение, стремимся контролировать свою жизнь, но нас готовят к пожизненному рабству. В итоге мы помогаем кому-то другому достичь его целей, под его контролем.

Моему старшему сыну Джордану был почти 21 год, когда я работал над этой книгой, и тогда он еще не знал, что можно быть хозяином своей жизни, самозанятым; он понял это только недавно, через много лет после того, как сдал столь-

ко экзаменов, совершенно не актуальных для его жизненной цели и навыков. Моему младшему, Джуниору, всего три года, и я искренне надеюсь, что он будет расти в обществе, которое считает самозанятость и владение собственным бизнесом совершенно нормальным образом жизни.

Что касается Лорен, Ди и Чарли, которые учатся в рамках традиционной системы образования, мне остается лишь надеяться, что они обратят внимание на пример, который подал им Джордан, когда решил заниматься тем, к чему у него лежит сердце.

Итак, это книга посвящается следующему поколению – моим детям, их друзьям и ровесникам.

Надеюсь, мы, как общество, подаем пример и показываем детям, что есть другой путь, и поколение, которое прочитает эту книгу, усвоит урок: всем нам пора работать на себя.

Об авторе

Карл Ридер – постоянный комментатор и аналитик малого бизнеса, публикуется в большинстве национальных газет Великобритании, частый участник теле- и радиопередач. Он примерил на себя все роли – основатель, консультант, предприниматель и инвестор. Занимает пост сопредседателя совета директоров компании d&t. Он представитель Ассоциации независимых самозанятых профессионалов (IPSE) в Великобритании и США, а также председатель Группы практикующих специалистов в Ассоциации дипломированных сертифицированных бухгалтеров (ACCA). Ранее занимал пост директора правления Британской франчайзинговой ассоциации помимо участия в других некоммерческих и благотворительных проектах. Карл выступает по всему миру, помогая людям понять, что собственный бизнес – вполне посильная задача. Сложная, но посильная.

Дополнительную информацию можно найти на веб-сайте www.carlreader.com

Предисловие

На момент написания этой книги мир переживает значительные изменения. На глобальной арене преобладает новый подход к политике – основанный на личных качествах политика. Коронавирус захватывает мир, многие страны ввели режим жесткой изоляции и, скорее всего, готовятся к рецессии. Климатические изменения переросли в климатическую катастрофу. Ближе к дому тоже происходят важные события: Великобритания вышла из Европейского союза. А в моем собственном дворе я вижу последствия урагана «Сиара» и урагана «Денис» – худшей погоды в нашем регионе за целый век.

Несмотря на все это, я предпочитаю сосредоточиться на том, что я могу контролировать.

Кто-то назовет это беспечностью и легкомыслием, но на самом деле это единственный способ что-то изменить. Я не могу свести на нет мировую пандемию, но я могу изменить свои собственные действия и защититься. Я не могу отменить природные бедствия и чрезвычайные ситуации, но я могу предпринять определенные шаги, чтобы помочь людям.

Для меня контроль очень важен. Честно говоря, он мне жизненно необходим.

Каждый раз, когда я мучался в жизни, это происходило

из-за отсутствия контроля. Когда я осознал, что мне важно контролировать то, что я делаю, и то, как я это делаю, жизнь моя изменилась. И ничто не дает мне больше возможностей контроля над повседневной жизнью, чем самозанятость.

В этой книге я делюсь собственным опытом и всем, что я узнал, помогая тысячам людей.

Я искренне надеюсь, что мои знания помогут и вам контролировать свое время, доход и жизнь.

Мир перевернулся с ног на голову

Я пишу это в июле 2020 года, всего через несколько месяцев после того, как я сдал готовую рукопись издателю. С тех пор как я дописал книгу, мир перевернулся с ног на голову. То, что называли возможной опасностью, превратилось в реальность. Многие страны объявили изоляцию, экономика рухнула, и на жизнь каждого из нас повлияла смертоносная пандемия.

Постепенно мы возвращаемся к нормальной жизни, и эта книга более чем актуальна

Если вы владелец пошатнувшегося бизнеса, эта книга поможет вам начать все заново, восстановиться и добиться успеха (я еще вернусь к этой теме). Если вас отправили в бессрочный отпуск или сократили, эта книга поможет понять мир бизнеса и распоряжаться своей жизнью так, как вы считаете нужным.

И если вы думаете о том, чтобы работать на себя, то эта книга написана специально для вас!

Два слова о содержании книги

Вы наверняка заметите, что книга написана до разгула коронавируса. Здесь упоминаются такие

понятия, как личное общение и офисы! Хотя все это кажется далеким прошлым, не сомневайтесь, что уже в ближайшем будущем все это вернется в той или иной форме.

Жизнь изменится навсегда, как и наше отношение к опасным инфекциям, но я все же твердо верю, что **бизнес уже не будет B2B или B2C, только H2H – Human to Human, человек для человека.** Мы социальные существа, и, хотя это уже стало клише, люди работают с людьми, и разговоры за чашкой кофе невозможно заменить клавиатурой и новостями в социальных сетях.

Как пользоваться этой книгой, если вы владелец бизнеса

Наше положение беспрецедентное.

Бизнесы, крупные и малые, должны как-то выкручиваться. Я сам видел удивительные примеры того, как бизнесы адаптировались к изоляции. Детские учебные заведения стали давать уроки онлайн через такие платформы, как Thinkific и Kajabi.

Производители одежды предлагают защитную спецодежду для медицинских учреждений. Продуктовые (и не только) магазины стали доставлять товары тем, кто оказался на изоляции. Я даже посетил онлайн мастер-класс по приготовлению коктейлей, вместо того чтобы сходить в бар!

Мир перевернулся с ног на голову...

Хотя эти инициативы необходимы, чтобы пережить изоляцию, и на данный момент их вполне достаточно, в ближайшем будущем многим бизнесам понадобится новый план развития. У них накопились долги, государственная поддержка заканчивается, и предприятиям всего мира придется измениться, чтобы добиться успеха в мире социальной дистанции.

Этот процесс состоит из трех шагов:

ПЕРЕЗАГРУЗКА – ПЕРЕСТРОЙКА – УСПЕХ

Перезагрузка – после любого подобного кризиса бизнес должен нажать на кнопку «перезагрузка». Первая половина этой книги поможет вам вернуться к старту. Вы узнаете о процессе под названием «мечта – план – действия – анализ», и, хотя вы, возможно, никогда осознанно не применяли этот процесс, надеюсь, эта книга поможет вам переосмыслить свою мечту и план, чтобы создать бизнес, который принесет прибыль.

Перестройка – вторая часть книги посвящена расширению бизнеса. В ближайшие несколько лет экономика будет перестраиваться, целиком и полностью опираясь на одновременный рост новых и существующих предприятий. Нам предстоят серьезные трудности, банки, естественно, захотят укрепить свое финансовое положение и не станут рисковать. Вы узнаете о четырех сферах расширения бизнеса, и это поможет найти финансирование, определиться с моделью ро-

ста, структурой команды и методами управления бизнесом в новом веке.

Успех зависит только от вас! Я с радостью помогу вам с перезагрузкой и перестройкой, и когда ваш бизнес добьется успеха, я искренне надеюсь, что вы насладитесь этим подъемом после стольких неудач и падений в предпринимательской деятельности.

Заключительное слово для всех читателей

Как вы наверняка обратили внимание, подзаголовок этой книги звучит так: контролируйте свое время, доход и жизнь. Я считаю, что сейчас больше, чем когда-либо, мы, как индивиды, хотим контролировать то, что мы делаем, и то, как мы это делаем. Неважно, в каком формате вы работаете – на себя или как наемный работник, все мы ненадолго освободились от офисной работы с девяти до пяти. У многих теперь гибкий график, особенно у тех, кто перевел детей на домашнее обучение, многие работают дома и с удовольствием носят удобную спортивную одежду вместо офисной.

Кроме того, всем нам пришлось проявить инициативу и внутреннюю мотивацию. Начальник не стоит над нами с утра до вечера, но мы засучили рукава и работаем усерднее, чем когда-либо. Для тех, кого отправили в бессрочный отпуск, существует множество вдохновляющих историй о волонтерах, наставниках и служении обществу. Все мы так или ина-

че стараемся не терять контроль во время изоляции. И теперь, глядя в будущее, у нас появилась возможность стать хозяевами собственной жизни и работать на себя.

Благодарности

Мне бы хотелось сказать, что эта книга – мое личное творение, однако столько людей так или иначе помогли обрести ей жизнь.

Я хотел бы поблагодарить Хелен Коган и Криса Кадмора из издательства Kogan Page за то, что они рискнули и поверили в меня и мой опыт. Ребекку Буш, моего потрясающего редактора, которая неоднократно в своей работе превосходила мои ожидания и помогла сформировать из моих безумных идей нечто читабельное. Членов правления d&t – Дейва Галвина и Клэр Ло, они не дали моему бизнесу развалиться, пока я работал над книгой; и моего сопредседателя Бена Герберта, который помог мне пройти длинный путь от директора до лидера. Мой «мозговой центр» – вы знаете, о ком я, – который побуждал меня расти, развиваться, анализировать свои стремления и убеждения. Моего коуча Дейва Холланда, который всегда помогал мне смотреть на мир под новым углом, не давая ответы, но задавая вопросы.

Мне бы также хотелось поблагодарить коллег из всех моих компаний и организаций, моих поставщиков, клиентов – все вы приносите мне неоценимую пользу. Моих подписчиков в социальных сетях – да, всех 150 000 или около того (хотя кто считает?!), которые вдохновляют меня на то, чтобы я постоянно создавал для вас контент. Я не считаю себя

идейным лидером, просто делюсь своим мнением, и это всего лишь счастливая случайность, если мое мнение приносит вам пользу. Всех гостей моего подкаста, слушателей моих выступлений и радиointервью, подписчиков в социальных сетях и читателей моих колонок. Ваш интерес – та причина, по которой я продолжаю этим заниматься.

Самое ценное я приберег напоследок – моя замечательная супруга Сара. Ее терпение, любовь, понимание и поддержка создали для меня все условия, чтобы написать эту книгу, и каждый день позволяют мне исполнять мою миссию – помогать людям. Спасибо тебе, дорогая!

Введение

Сам себе начальник

Мир стремительно переходит на самозанятость. Всем нам знакомы такие термины, как гиг-экономика и фриланс. У меня на родине, в Великобритании, каждый седьмой житель теперь самозанятый. Открывается больше бизнесов, чем когда-либо. Но для многих возможность контролировать свою жизнь и работать на себя недоступна.

Почему же эта цель кажется такой недостижимой? В моем недавнем опросе на Twitter, в котором участвовали около 300 респондентов, были названы две основные причины: отсутствие денег и неуверенность.

Именно результаты этого опроса вдохновили меня написать книгу. Я понял, что у меня есть шанс дать разумные советы и помочь тем, для кого работа превратилась в тюрьму и кто вынужден горбить спину, чтобы зарабатывать деньги для своего босса.

Все сводится к неуверенности.

Легко вместо признания личных ограничивающих факторов обвинять внешние обстоятельства, и, возможно, они присутствуют, но я готов поспорить, что в большинстве случаев внешние факторы не такие уж непреодолимые, как нам кажется. Можно сколько угодно жаловаться на отсутствие

денег или чудовищную усталость на основной работе, – и наверняка все это правда, но, поверьте, это не мешает вам добиться цели. Большинство людей могут найти достаточно денег и времени, чтобы начать свое дело, если действительно захотят, так что зачастую нам мешает не отсутствие денег и времени, а неуверенность в себе и страх.

Лично я утверждаю, что работать на себя совсем не сложно. Вопреки всем советам (зачастую благонамеренным) друзей, которые отговаривают нас от этой затеи, я твердо уверен, что нужно соблюдать всего несколько простых принципов и преодолеть пару психологических барьеров, чтобы добиться успеха в своем бизнесе.

Принципы несложные и применимы к любому бизнесу. Они опираются на опыт тысячи компаний, которым я помог, и я регулярно отмечаю их в своих выступлениях, колонке советов и подкастах. В двух словах: принципы, изложенные в этой книге, покажут, что вам нужно сделать, чтобы открыть свой бизнес и развивать его.

Вокруг много путаницы. Даже термины, которые мы используем применительно к владельцам бизнеса, вызывают неоднозначные чувства и реакции. Как мы их только ни называем – от самозанятых до предпринимателей, с подразделением на мамочек-предпринимателей, сетевых маркетологов, фрилансеров, партнеров, инвесторов, владельцев компании и многих других, и все это бросаем в одну кучу. У каждого «вида» свой контекст, однако нам никогда не хва-

тит слов, чтобы описать индивидуальные характеристики и мотивации всех тех, кто хочет жить по-своему. Каждый человек уникален и каждый бизнес уникален. Эта книга поможет вам осознать эту уникальность и найти нечто особенное в себе и в своем бизнесе.

Но, прежде чем мы приступим к делу, я хотел бы предостеречь всех, кто планирует инвестировать в себя и уйти в одиночное плавание.

Вокруг масса акул, которые хотят только одного – заработать легкие деньги. Если вы изучали эту тему, прежде чем купить книгу, уверен, вам попадались «гарантированные» методы заработать миллионы онлайн и «невероятные» процессы, преобразующие вашу жизнь. В начале 2000-х Интернет заполнили алгоритмы GoogleAdsense, которые обещали финансовую свободу. С тех пор появились методы партнерского маркетинга, онлайн-курсы о «воронке» и автоматизации, членские группы и многие другие схожие продукты. Интернет-маркетинг для потенциальных будущих интернет-маркетологов можно назвать самой грандиозной финансовой пирамидой в мире, и на каждого самопровозглашенного гуру приходится тысячи простофиль, которые надеются, что курс за \$97 изменит их жизнь.

Жаль вас расстраивать, но это не имеет никакого отношения к реальности, и я не могу обещать, что вы быстро разбогатеете.

Однако я *могу* обещать, что дам вам шанс жить своей жиз-

нию, на своих условиях и самим контролировать свою судьбу, а это возможно только, когда вы работаете на себя. Более того, бизнес, который вы постройте, будет надежным, с прочным фундаментом и не зависящим от капризов рынка.

Строить бизнес – это длинный путь. И иногда он больше напоминает аттракцион «Американские горки». Будут головокружительные взлеты и мучительные падения. Бывают дни, когда даже не верится, что ты так удачлив, и бывают дни, когда хочется спрятать голову в песок и надеяться на лучшее. Однако одно я могу точно гарантировать: стоит попробовать эту жизнь на вкус, и вы никогда не вернетесь к работе по найму. Так что добро пожаловать в мир нетрудоустроенных!

Два слова о терминологии

Вы бы не выбрали эту книгу, если бы не интересовались необычной жизнью, которую ведут владельцы бизнеса. У каждого есть свои представления: кто-то думает, что владельцы бизнеса должны быть такими предпринимателями, как Билл Гейтс, и превращать все, к чему они прикасаются, в золото. А у кого-то был родственник, который открыл свой бизнес, едва сводил концы с концами и трудился сутками, лишь бы не умереть с голоду. Как бы вы ни представляли себе владельцев бизнеса до того, как купили эту книгу, вы правы: реальное положение дел – это обе крайности и множество других промежуточных вариантов. Когда речь идет о собственном бизнесе, нет нормы, и язык

этой книги отражает такую особенность.

Одним нравится называть себя предпринимателями; другие говорят, что они «занимаются бизнесом», но в этой книге мы будем использовать разные термины в разном контексте без негативного или позитивного подтекста. В моем понимании владелец бизнеса – это предприниматель, и наоборот. Однако есть большая разница между владельцем бизнеса и самозанятым индивидом, и мы рассмотрим это подробнее.

Часть 1

Мечтайте

Глава 1

Зачем вам работать на себя

Прочитав эту главу, вы:

- узнаете реалии управления собственным бизнесом;
- поймете, почему люди открывают свой бизнес и выбирают именно этот путь;
- узнаете разницу между владением бизнесом и самозанятостью;
- узнаете, какие бывают типы владельцев бизнеса.

Прежде чем задуматься, *стоит ли* работать на себя, подумайте, почему вы *хотите* работать на себя. Это давнишняя мечта или неожиданный интерес, вызванный вдохновенной красивой фразой из социальных сетей? Вы строите грандиозные планы или вам надоели «крысиные бега» наемного труда (жестокая конкуренция за деньги и власть)? Стремления у всех разные, и осознание того, что именно привело вас к данному решению, поможет остаться на плаву в тяжелую минуту.

Не хочу вас расстраивать, особенно в начале книги, но в

управлении бизнесом есть несколько реалий, о которых не принято упоминать. Я не говорил, что будет легко! Так что давайте сначала разберемся с этими вопросами.

Реалии управления бизнесом

Факт 1: вам не уйти от «крысиных бегов»

К сожалению, это правда. Зачастую, выполняя скучную, повседневную работу, мы завидуем владельцам бизнеса. Наверное, из-за гибкого графика, отсутствия начальства или убеждения, что все они сидят на горах золота, вот бы и нам так.

Это чудесные мечты, но реальность такова, что почти все самозанятые индивиды участвуют в своих собственных «крысиных бегах», как и многие владельцы бизнеса (о разнице между ними мы еще поговорим и будем часто возвращаться к этой теме). Прежде чем слепо окунаться в новое начинание, важно понимать, что бизнес – тяжелый труд, и в первое время вряд ли стоит рассчитывать на высокую финансовую отдачу.

Одна из самых жестких реалий собственного бизнеса заключается в том, что нет такого понятия как норма, когда речь идет о вашем времени. И нет даже примерного представления о минимальной оплате труда. Да, водопроводчи-

ки дерут по £80 в час, но ведь они тратят много неоплаченных часов на продвижение своего бизнеса, на дорогу между заказами, административные вопросы или просто сидят и ждут, когда появится работа. В первое время будьте готовы к тому, что далеко не вся ваша работа будет оплачиваться. Иначе бизнес не построишь.

Факт 2: все идет не по плану

Это еще одна причина, по которой вам будет нелегко. Мне бы хотелось привести примеры, когда все прогнозы оказались идеально точными, но такого не бывает. По сути, я могу сказать со стопроцентной уверенностью, что вы не выполните свои финансовые и производственные планы. У вас больше шансов выиграть в лотерею, чем угадать все цифры и коэффициенты перед тем, как открыть бизнес. Будущее слишком неопределенно; просчитать в своих планах все до последней мелочи нереально.

Как показывает мой опыт, вы, скорее всего, составите оптимистичные, а не пессимистичные планы – спрогнозируете больше клиентов, более высокий средний чек и более высокую прибыль. И, скорее всего, вы забудете отметить в своих прогнозах некоторые расходы. Я не проводил статистический анализ по всем бизнесам, которым советовал проверить данный факт, но при этом я не помню ни одного бизнеса, который значительно превзошел свои самые фантастиче-

ские ожидания.

И этому есть простая причина. Когда мы затеваем новое предприятие, мы полны оптимизма, иначе мы бы не взялись за дело! Включите логику – зачем бросать стабильную, надежную работу, чтобы заниматься тем, что обречено на провал? Отказаться от гарантированного ежемесячного дохода, от коллег, с которыми приятно пообщаться, от выходных, когда можно действительно отдохнуть, – это непростой шаг, и большинство из нас не осмелятся на него, если не мечтают о чем-то получше.

При всем при этом оптимизм, конечно же, не причина отказываться от собственного бизнеса. Напротив. Запаситесь всем оптимизмом, какой найдете, он вам понадобится во время взлетов и падений на пути создания и развития вашего бизнеса. Кроме того, это важный актив во время разработки видения и в первые дни работы. Просто сверяйте свой оптимизм с реальным положением дел, когда составляете бизнес-план.

Факт 3: вас ждут испытания за рамками зоны комфорта

На первый взгляд быть начальником самому себе – легко. Вы сами решаете, когда приходить на работу, можете парковаться прямо перед входом в офис, и пусть помощники делают всю работу за вас – от переписки до организации корпо-

ративных развлекательных поездок. А «настоящую» работу возьмут на себя сотрудники, для чего еще они нужны?

Такие мысли часто посещают тех, кто работает по найму. На самом деле, когда занимаешься своим делом, все выглядит несколько иначе. В первое время вы возьмете на себя все роли, все обязанности. Вы будете и управляющим директором, и секретарем, и кофе сами себе приготовите. Скорее всего, убираться в офисе тоже придется вам! Вам предстоит делать то, что вы ненавидите, и то, что вы не умеете.

И вы сразу поймете, что многого еще не знаете. Даже если у вас есть опыт в ключевых сферах – например, в продажах или финансах, – вы скоро узнаете, что совмещать продажи с финансовыми аналитическими отчетами и при этом управлять внешней командой разработчиков, и искать подходящих поставщиков – задача не из легких.

Кроме того, вы почувствуете, что эмоциональные взлеты и падения будут намного жестче, чем те, что вам довелось пережить как наемному работнику. Если бюджет на месяц слишком скудный, это не чья-то проблема, а ваша. В первое время все победы и неудачи бизнеса будут на вашей совести, и каждую из них вы будете встречать бурей эмоций. Иногда будет так тяжело, что и вообразить сложно, а иногда вы будете так счастливы, что не захотите променять эту жизнь ни на что другое. Умение терпеливо перенести эти взлеты и падения – одно из важнейших качеств тех владельцев бизнеса, которым удается выжить дольше нескольких лет.

Факт 4: вы будете работать дольше и больше, чем когда работали на другого человека

Есть замечательная фраза, которая резюмирует суть большинства самозанятых: *сначала я работал на болвана, а теперь работаю на маньяка*. Те из вас, кто уже перешел на самозанятость, наверняка усмехнулись, когда прочитали эти слова. Стресс, когда не получилось выполнить план или приходится учиться на ходу, вынуждает работать немыслимое количество часов, лишь бы выжить. Говорят, лучшее в самозанятости – это то, что можешь сам выбрать, какие 18 часов в сутки ты будешь работать.

Постепенно ваш бизнес будет расти, а вместе с ним и ваш вклад, пока ваше предприятие не станет по-настоящему масштабируемым, с командой менеджеров и лидеров. Однако на самом деле лишь небольшой процент бизнесов достигает размеров, которые позволяют иметь команду, способную освободить владельца бизнеса от повседневных трудов. В Великобритании всего 4 % бизнесов достигают оборота в £1 млн, а из них только 10 % достигают оборота в £10 млн. И даже в бизнесах с оборотом более £10 млн в год я вижу, что владельцы пашут, как любой другой член команды.

Конечно же, есть способы добиться масштабирования и построить бизнес, которые не требуют вашего ежедневного

участия, иначе у меня никогда не нашлось бы ни времени, ни возможности написать эту книгу. Но придется многим пожертвовать, в том числе и финансами, чтобы достичь этого. В последней части книги мы посмотрим, как построить по-настоящему масштабируемый бизнес, если вы к этому стремитесь.

Факт 5: бизнес станет неотъемлемой частью вашей жизни

Это правда. Знаете чудаков, которые постоянно проверяют электронную почту и звонят по работе, когда они в отпуске? Обычно они делают это не для кого-то другого.

Странная вещь происходит, когда управляешь своим бизнесом: ваша личная жизнь и ваша работа сливаются воедино. Знакомые по бизнесу становятся близкими друзьями, и наоборот. Выходные превращаются в рабочие дни, а рабочие дни могут стать выходными. Достичь баланса между работой и жизнью довольно сложно; работа и жизнь настолько перемешиваются, что уже невозможно отделить одно от другого.

Я не говорю, что нельзя устраивать себе отдых. На самом деле это очень важно. Каждому владельцу бизнеса необходимо время, чтобы перезарядить батарейки и оценить свежим взглядом то, что он делает и почему он это делает. Однако в первое время отделить бизнес от личной жизни будет действительно трудно.

Если вы решили заняться бизнесом, вам нужно смириться с тем фактом, что вы больше никогда не сможете уйти с работы в пятницу в пять вечера.

Минутка для размышлений

Эти факты пугают вас? Если нет, подумайте, как собственный бизнес повлияет на вашу семью или других близких. Важно трезво воспринимать реалии его создания.

Почему же вам *следует* работать на себя

Если вы не бросили читать, вы проявили упорство, без которого владельцу бизнеса не обойтись! Возможно, вы задумались, зачем вообще открывать свой бизнес, если я нарисовал такую мрачную картину. Лично я искренне верю, что, несмотря на тяжелые реалии, в этом есть какое-то волшебство. Оно чувствуется, когда контролируешь свою судьбу: его не видно, но оно есть. Несмотря на тяжелый труд, преграды и мучения, вы полны сил и счастливы. Почему? Потому что вы делаете первые шаги к так называемой самоактуализации.

Для тех, кто не имеет менеджерского образования, я бы хотел объяснить в двух словах, что я имею в виду. Есть модель потребностей, которую разработал в 1943 году Абрахам Маслоу, и в ней отмечены пять уровней человеческой мотивации. В основании его пирамиды лежат наши потребности

в еде и крыше над головой (физиологические потребности), далее следуют потребности в безопасности, принадлежности к группе и в уважении и, наконец, последний уровень – самоактуализация (самовыражение). По сути, лучшее определение самоактуализации дал сам Маслоу: это желание «стать всем, чем вы способны стать».

Зачем мы этим занимаемся

Это волшебство объясняет, почему люди продолжают вопреки логике заниматься тяжелой работой с незначительным вознаграждением, но оно не объясняет, откуда вообще появляется желание отправиться в этот путь. Опрос World Opinion (экспертной организации, которая занимается исследованием рынка), проведенный в 2017 году, показал, что 68 % респондентов либо хотят открыть свой бизнес, либо предпринимают активные шаги в этом направлении. Глубоко в душе многие из нас знают, что гламурный фасад предпринимательства, который мы видим по телевидению и в социальных сетях, не соответствует реальности, и мы так или иначе догадываемся о пяти фактах, перечисленных выше. Так почему же люди открывают свой бизнес?

Мне бы очень хотелось угадать причины. В конце концов, я занимался этим сам и знаю, что меня мотивирует! Однако вместо того чтобы просто переносить свои убеждения и идеи на других, посмотрим на проведенные исследования.

В 2015 году софтверная компания Кепар вместе с Audience Audit Inc. опросила почти 800 малых бизнесов (где 25 и меньше сотрудников) в США, чтобы понять их мировоззрение в начале пути и на момент опроса. Они составили четыре профиля респондентов, и опрошенные распределились по этим профилям почти поровну.

- **Увлеченные творцы (25 %)**. Они начали свой бизнес из любви к тому, чем они занимаются, и искренне верят, что увлеченность – важнейшее качество для успеха малого бизнеса. Свою цель они формулируют так: «заниматься тем, что я люблю», и часто называют себя именно «предпринимателями». Результаты опроса также показали, что увлеченные творцы – самый успешный и оптимистичный профиль.

- **Жажущие свободы (23 %)**. Они начали свой бизнес, потому что ценят возможность контролировать свою работу. Они хотят сами распоряжаться своим графиком, карьерой и условиями работы. Респонденты, как правило, ставят на первое место гибкость, и из всех четырех профилей в их команде реже всего можно встретить больше одного сотрудника.

- **Строители наследия (28 %)**. Они считают, что малый бизнес более этичный и необходимый для экономики по сравнению с крупными корпорациями. Они открыли свой бизнес, чтобы привнести что-то новое на рынок. Это дает им чувство стабильности относительно своего будущего и будущего своей семьи, и они стремятся обеспечить себе безбедную старость.

• **Бедствующие и выживающие** (24 %). Этот профиль отражает неприглядную правду: иногда управлять малым бизнесом страшно, и это не приносит никакого удовлетворения. Подавляющее большинство респондентов из этой категории – самозанятые индивиды без сотрудников, они наименее оптимистично настроены по отношению к предпринимательству и, скорее всего, давно забыли, почему занялись бизнесом.

Как вы видите, есть много причин, по которым люди решили заниматься своим делом. Кто-то хочет сменить работу, кто-то попал в безвыходное положение, а кто-то просто не мыслит для себя другого пути. Каждый приходит в самозанятость со своей мотивацией и мечтами.

Минутка для размышлений

Почему *вы* занимаетесь этим? Без веской причины вам будет сложно удержать мотивацию.

Перечисленные причины назвали опытные владельцы бизнеса, которые немало размышляли, почему они решились на этот путь. Если через пять лет задать вам тот же вопрос, что вы ответите?

Чем самозанятость отличается от владения бизнесом

Как я отметил ранее, есть разница между самозанятыми и владельцами собственного бизнеса. Возможно, именно здесь

наблюдается самая большая неразбериха в деловом сообществе, и, как только вы поймете разницу, вас тоже будут раздражать те, кто путает эти два понятия.

Самый простой способ отличать самозанятых от владельцев бизнеса – подумать, может ли бизнес работать без повседневного участия владельца. Так легче всего проверить масштабируемость бизнеса: в двух словах, если бизнес способен функционировать без ежедневного участия владельца, то это настоящий бизнес, причем масштабируемый. Если владелец играет важную роль в повседневных операциях и бизнес не может функционировать без него, то речь идет о самозанятом индивиде.

Стоит также запомнить, что не все стремятся к масштабируемому бизнесу. По сути, большинством бизнесов управляют самозанятые индивиды. Из 5,5 млн бизнесов в Великобритании 76 % вообще не имеют сотрудников. Более того, 94 % этих бизнесов без сотрудников работают из одной точки, например, домашнего офиса или офиса подрядчика. Другими словами, вполне можно быть самому себе боссом и при этом вообще не быть боссом и работать на компанию-подрядчика.

Конечно, одно не противоречит другому. Самозанятость, собственный бизнес и предпринимательство предполагают разные рабочие соглашения и типы бизнеса, но теоретически эти понятия можно применить и к водителю Uber, и к таким личностям, как основатель корпорации Virgin Group

Ричард Брэнсон. Очевидно, что между этими двумя бизнесами существует колоссальная разница, поэтому совершенно не уместно путать их бизнес-модели.

Итак, мы отметили простой способ дифференцировать самозанятых индивидов и владельцев бизнеса, а теперь можем добавить еще одну характеристику и отметить источники дохода в каждом случае. Самозанятый индивид опирается на собственные силы и время, поскольку от этого напрямую зависит его личный доход. Напротив, бизнес приносит прибыль благодаря усилиям ряда сотрудников и доходу от клиентов. Таким образом, согласно этой модели, можно сказать, что самозанятый индивид опирается на один источник дохода, в то время как владелец бизнеса опирается на несколько источников дохода, даже если все они в рамках одного юридического лица.

Нет правильных или неправильных ответов на вопрос, что выбрать – самозанятость или собственный бизнес. У всех нас разные навыки, разный опыт и, как мы увидим далее, разные типы личности, и все это влияет на то, как мы будем строить и расширять свой бизнес.

Что все это значит для человека, который думает, стоит ли работать на себя или нет?

Для любого будущего владельца бизнеса важно понимать, каким он хочет видеть свой бизнес. Многие самозанятые индивиды рады быть самозанятыми и не стремятся построить масштабируемый бизнес. Им просто нравится занимать-

ся своим делом, и они довольны уже тем, что над ними нет босса, который указывает им, что делать. С другой стороны, им нравится дополнительная прибыль, которую они получают напрямую от клиентов, без посредников. Малый бизнес важен для экономики не меньше, чем крупный бизнес. Однако, если вы задумали построить масштабируемый бизнес, вам будет тяжело работать в формате индивидуального предпринимателя из-за таких ограничений, как финансирование. А если вы хотите быть самозанятым, управление многочисленными сотрудниками – слишком тяжелая задача и выходит за рамки вашей зоны комфорта и желаний, и тогда бизнес не принесет вам удовлетворения.

Как выбрать тип бизнеса

В своей книге «Предпринимательский миф» (Нью-Йорк, 2009) Майкл Гербер дает следующие характеристики предпринимателю, менеджеру и специалисту:

- **предприниматель** – визионер, который видит общую картину и строит планы, но терпеть не может, когда эти планы увязают в деталях;
- **менеджер** – занимается системами и процессами, любит, когда все структурировано и организовано;
- **специалист** – любит выполнять работу и выполняет ее хорошо практически без вмешательства менеджера и предпринимателя.

Это описание трех типов личности – более простая версия бизнес-модели, которая подразделяет сотрудников на стратегическую, тактическую и операционную группы. В двух словах: **операционные** цели любого бизнеса сосредоточены на рутине, на решении простых повседневных задач (уровень специалиста), в то время как **тактические** задачи бизнеса (менеджерский уровень) направлены на среднесрочные решения и внедрение **стратегии**, которую определяет стратег (то есть предприниматель).

Переходя с профессионального языка на простой: любой будущий владелец бизнеса должен решить, к какому типу личности он относится и как он видит дальнейшее развитие своего бизнеса. Если вы специалист и любите свою работу, менеджмент будет вам не по нутру. Точно так же, если вы прирожденный менеджер, вам проще работать с командой, которой вы можете принести настоящую пользу.

Обратите внимание, что мы никого не судим, каждый тип личности ценен и не накладывает никаких ограничений на ваш бизнес. По сути, некоторые стремительно развивающиеся последнее время стартапы были основаны специалистами, а не стереотипными предпринимателями. Важно понимать, какой у вас тип личности, и убедиться, что ваш бизнес устроен так, чтобы вам было комфортно развивать его.

Конечно, это упрощенный анализ, и большинству людей свойственны элементы всех трех типов личности. Несмотря на все оговорки, эта модель полезна для оценки своих осо-

бенностей (и способностей), и она поможет понять, как должен выглядеть ваш бизнес в будущем.

Минутка для размышлений

К какому типу личности вы, как владелец бизнеса, относите себя? Вы предприниматель, менеджер или специалист? Если вам сложно решить, подумайте о своих коллегах и менеджерах и распределите их по разным категориям. Подумайте, как они относятся к работе и насколько им подходят те обязанности, которые на них возложены. Возможно, это поможет вам понять, как оценивать себя, ведь это всегда сложнее!

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.